

42  
2ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION**

**LAS EXPORTACIONES COMO ALTERNATIVA  
DEL CRECIMIENTO ECONOMICO**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A N :**

**RUBI CAMPOS SANCHEZ  
SILVIA DEL CARMEN JUAREZ ANGELES**

**ASESOR DEL SEMINARIO:  
L.C. AGUSTIN DIAZ CAMPOMANES**



**MEXICO, D.F.**

**1997**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# **LAS EXPORTACIONES COMO ALTERNATIVA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO**

**ELABORADO POR:**

**RUBI CAMPOS SANCHEZ**

**SILVIA DEL CARMEN JUAREZ ANGELES**

**ASESOR:**

**PROFESOR AGUSTIN DIAZ GAMPONANES**

**MÉXICO, D.F. 1997**

## **AGRADECIMIENTOS**

**A JEHOVÁ POR HABERME  
PERMITIDO LOGRAR ESTA  
META.**

**A MIS PADRES GUMERSINDO Y  
MARISOL POR SU ESFUERZO  
Y APOYO CONSTANTE, DESEO  
EXPRESARLES QUE MIS  
IDEALES, ESFUERZOS Y  
LOGROS, SON TAMBIÉN  
SUYOS E INSPIRADOS EN  
USTEDES CON AMOR,  
ADMIRACIÓN Y RESPETO.**

**GRACIAS.**

**RUBÍ**

**BIEN SABE DIOS QUE  
DESPUÉS DE ÉL SON  
USTEDES, SANTOS Y MA. DE  
LA LUZ A QUIENES LES  
AGRADEZCO SU CARÍÑO,  
APOYO CONFIANZA Y SUS  
PALABRAS. Y QUE LO QUE DE  
AHORA EN ADELANTE  
REALICE SERÁ POR  
USTEDES.**

**GRACIAS...**

**POR AYUDARME A SEGUIR  
ESCALANDO LA MONTAÑA DE  
LA VIDA Y SER USTEDES MIS  
GUÍAS. PAPÁS.**

**TAMBIÉN AGRADEZCO A MIS  
HERMANOS POR SU  
COMPRESIÓN Y APOYO,  
ESPERANDO QUE EN ELLOS  
SE SIGA CULTIVANDO LA  
SEMILLA DE LA SUPERACIÓN.**

**SILVIA**

**A LA UNAM Y LA FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN  
POR HABERNOS DADO LAS ARMAS NECESARIAS PARA LUCHAR  
POR NUESTROS IDEALES: EL CONOCIMIENTO.**

**A NUESTROS COMPAÑEROS Y AMIGOS POR SOÑAR Y LUCHAR CON  
NOSOTROS HACIÉNDONOS LA VIDA UNIVERSITARIA INOLVIDABLE.**

**AL PROFESOR AGUSTÍN DÍAZ CAMPOMANES POR DARNOS DE SU  
TIEMPO Y PACIENCIA PARA REALIZAR ESTE TRABAJO.**

## INDICE

### INTRODUCCION

### CAPITULO UNO

SITUACIÓN ECONÓMICA DE MEXICO 1995-1996 .....	1
I. 1995 .....	1
1. EXPORTACIONES. 1995.....	5
II. 1996.....	6
2. EXPORTACIONES. 1996.....	8
III. LAS EXPORTACIONES Y SU RELACION CON EL CRECIMIENTO ECONOMICO .....	10
IV. EMPRESAS MEXICANAS EXPORTADORAS.....	12

### CAPITULO DOS

MARCO LEGAL .....	18
I. CRITERIOS LEGALES PARA REGULAR LA EXPORTACIÓN .....	18
1. COMO OBTENER UN PERMISO DE EXPORTACIÓN.....	20
II. BARRERAS ARANCELARIAS .....	21
1. TIPOS DE ARANCEL.....	22
2. CLASIFICACION ARANCELARIA .....	23
3. DIVERSOS TRATAMIENTOS ARANCELARIOS .....	24
III. BARRERAS NO ARANCELARIAS .....	25
IV. MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS.....	29
V. DRAW BACK.....	29
VI. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS (SGP) .....	31

## **CAPITULO TRES**

<b>MARCO CONTABLE</b> .....	34
<b>I. REGISTRO CONTABLE</b> .....	34
<b>II. COSTOS DE EXPORTACION</b> .....	41
<b>FORMULACION DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN</b> .....	47
<b>III. CONTRATOS INTERNACIONALES</b> .....	48
<b>IV. FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL</b> .....	49
<b>V. SEGURO DE CREDITO EN LA EXPORTACIÓN</b> .....	57

## **CAPITULO CUATRO**

<b>PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES EN MEXICO</b> .....	60
<b>I. ORGANISMOS DE APOYO:</b> .....	61
<b>II. PROGRAMAS DE FOMENTO:</b> .....	84

## **CAPITULO CINCO**

<b>ORGANISMOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES</b> .....	92
<b>I. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO</b> .....	93
<b>II. ORGANISMOS INTERNACIONALES DE COMERCIO</b> .....	101

<b>CONCLUSION</b> .....	109
-------------------------	-----

<b>GLOSARIO DE TERMINOS</b> .....	111
-----------------------------------	-----

<b>BIBLIOGRAFIA</b> .....	120
---------------------------	-----

## **INTRODUCCION**

**Ante la situación económica que esta viviendo México a finales de este siglo XX; por un lado la excitante pero riesgosa globalización a nivel mundial de las actividades económicas, y por otro lado la crisis mas grave que ha tenido en las ultimas décadas; no queda mas que hacer frente a los retos de estabilización y crecimiento económico, teniendo como pilares fundamentales:**

- **Simplificación administrativa**
- **Reorientación del Gasto Público**
- **Acceso a Mercados Internacionales**

**En este contexto; la presente tesis tiene como objetivo fundamental: Satisfacer la inquietud de mayores conocimientos de uno de los pilares del crecimiento económico del país -las exportaciones-, así como dar a conocer la factibilidad de recurrir a ellas como una posibilidad del crecimiento económico.**

**Con tal motivo, la tesis presenta información relacionada a la posibilidad que el nivel de exportaciones establezca la base para el crecimiento económico de nuestro país. Por lo que se abordaran temas como la situación económica del país, características legales y contables de las exportaciones, programas e instituciones nacionales que apoyan las exportaciones, acuerdos y tratados que México tiene con otros países.**

**El Primer Capítulo contiene los aspectos mas relevantes de la economía mexicana en los últimos dos años después de la devaluación que sufrió la moneda nacional, así como el desempeño de la exportaciones en ese periodo. Presentando una información general de la influencia de las exportaciones en la situación actual del país.**



En el Segundo Capítulo se abordara el aspecto legal que rige a las exportaciones en nuestro país. Así como los aranceles, dumping y otros tipos de regulaciones aplicadas a los productos que se exportara para identificar los principales impuestos causado a las exportaciones de cualquier tipo de mercancías.

El Tercer Capítulo mostrara algunos de los aspectos contables mas importantes relacionados con las exportaciones como son: Costos, precios, contratos internacionales, formas de pago, etc. Que darán una visión general y enunciativa sobre el tipo de transacciones u operaciones a las que puede recurrir el exportador.

En el Cuarto Capítulo se presentaran las estrategias y líneas de acción que emprendió tanto el Gobierno Federal como Instituciones Privadas y que en coordinación con los Sectores Productivos, promocionan las exportaciones perfeccionando los instrumentos de apoyo a las mismas. Con el fin de mostrar al empresario que desee exportar que cuenta con una asesoría suficiente para enfrentar ese reto.

Finalmente el Quinto Capítulo dará a conocer los acuerdos internacionales mas importantes que México ha realizado con Países de Latinoamérica, América del Norte, Europa y Asia. Además de su incorporación en algunas de las Organizaciones Internacionales que promueven el Libre Comercio beneficiando la economía de los países miembros. Permitiendo al exportador tener un sin numero de oportunidades para ofrecer sus productos en otros mercados.

Una vez expresado lo anterior daremos inicio al desarrollo de cada uno de los Capítulos. Esperando que se cumpla el objetivo que dio origen a la realización de la presente tesis.

## CAPITULO UNO

### SITUACIÓN ECONÓMICA DE MEXICO 1995-1996

En décadas pasadas la economía mexicana tuvo un gran dinamismo sin embargo, a pesar del elevado crecimiento y los importantes avances alcanzados en materia social, en 1989 el sector externo de la economía mexicana observo un gran deterioro acelerado que culmino con un déficit en la Balanza de Pagos, en su renglón de cuenta corriente en 1994; Para corregir tal situación el día 20 de Diciembre de 1994 se emite la Política Monetaria de Devaluar la Moneda Nacional, aunando la crisis mas severa registrada en México en las ultimas tres décadas. (VER CUADRO1, GRAFICA1)

El impacto de tal acción no se hizo esperar tanto en la sociedad como en el gobierno reflejándose en aspectos como los que se mencionan a continuación:

#### I. 1995

- Una devaluación que causo de inmediato un significativo repunte de la inflación
- Disminución de flujos de capital, dando lugar a unas tasas de interés muy elevadas tanto reales como nominales.
- La depreciación y volatilidad del tipo de cambio de nuestra moneda llego a rebasar los 7.50 pesos por dólar.
- El acceso del sector publico y, en buena medida del sector privado, a los mercados internacionales de capitales parecía sellarse definitivamente por largo tiempo.

# SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL 1994 - 1993

CUADRO 1

MILES DE MILLONES DE DOLARES

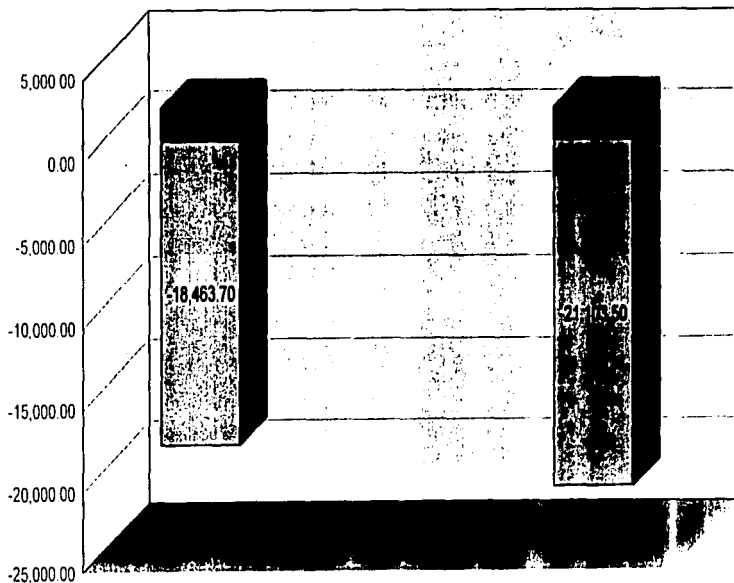
## VARIACION ANUAL

CONCEPTO	1994	1993	1994/1993
Saldo FOB - CH	- 21 103.5	- 15 661.2	- 5 442.3
Saldo FOB -FOB	- 18 463.7	- 13 480.5	- 4 983.2
Agricultura y silvicultura	- 772.3	- 363.3	- 409.0
Industria Apicultura caza y pesca	- 79.3	- 234.5	- 155.2
Industrias Extractivas	- 6 556.3	- 6 373.0	- 183.3
Industrias Manufactureras	- 23 349.6	- 19 067.0	- 4 282.6
Otros productos no clasificado	- 977.4	- 652.7	- 319.7
Estados Unidos de America	- 5 058.3	- 3 306.2	- 1 650.1
Canada	- 130.7	- 378.2	- 508.9
Otros paises	- 13 274.7	- 10 456.5	- 2 815.2
Bienes de consumo	- 7 768.3	- 6 405.5	- 1 362.8
Bienes intermedios	- 21 772.9	- 15 844.2	- 5 928.7
Bienes de Capital	- 4 450.0	- 4 041.0	- 417.1
Maquinarias	- 5 803.3	- 5 416.0	- 387.0
Resto	- 21 266.7	- 18 897.7	- 5 376.0
Sector Publico	- 4 730.2	- 4 756.3	- 26.1
Sector Privado	- 23 193.9	- 18 237.2	- 4 956.9

DATOS ESTADISTICOS OBTENIDOS DEL INEGI

# SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL

(Miles de millones de Dólares)



SEGUN DATOS DEL INEGI.

GRAFICA 1

- En este mismo año las reservas internacionales del país habían caído a su nivel mas bajo en muchísimos años, o sea 3 mil 500 millones de dólares.
- En el aspecto social, la tasa de desempleo abierto mostraba un dramático crecimiento que se manifestaría en la perdida mes tras mes de mas de 80 mil asegurados permanentes, abrupto descenso en los niveles de actividad económica se manifestaría en la caída del 10.5% del PIB trimestral durante el segundo trimestre en comparación con el mismo periodo del año pasado.
- También la capacidad del gasto de numerosas personas y empresas que se encontraban endeudadas disminuyo, en esta circunstancia el nivel de actividad económica se contrajo. Ya que como es sabido durante el periodo de 1989 a finales de 1994 las empresas y unidades familiares aumentaron su endeudamiento, en particular con el sistema financiero nacional, colocando a ambos grupos en una situación vulnerable ante el aumento de las tasas de interés y de los aspectos ya mencionados en los puntos anteriores, generando un notable incremento en la cartera vencida de dichas instituciones lo que indujo una seria contracción tanto de los gastos de inversión de las empresas como del consumo de las unidades familiares.

Ante tal situación se veía como inevitable, caer en un estado de insolvencia absoluta, con el consiguiente colapso financiero y productivo. Se cuestionaba la supervivencia de la banca del país y se temía que sobreviniera una cadena masiva de quiebras, cierre de empresas y el desmantelamiento de una parte considerable del aparato productivo del país.

Contribuyendo con esto a evaluar a fondo las bases el crecimiento y, a tomar consciencia de que un esfuerzo mayor no debería limitarse solo al control de la crisis, sino deberían crearse de una buena vez las condiciones sólidas para aspirar a un crecimiento vigoroso y permanente.

Por lo que la Política Financiera y Monetaria se orientaron de inmediato a crear condiciones favorables para controlar las presiones inflacionarias y a la postre obtener un reducción sostenible de las tasas de interés.

Por otra parte de no haberse conseguido los apoyos internacionales que se obtuvieron, la depreciación de la moneda hubiera sido mayor, las tasas de interés y de inflación habrían sido mas elevadas y el deterioro del salario

real hubiera resultado ser mas severo que de lo ocurrido, el daño al sistema financiero nacional hubieran sido de mayores proporciones y la contracción de la actividad económica mas aguda y prolongada.

Con medidas de ajuste a corto plazo que el gobierno impuso se emprendieron profundas reformas estructurales para ampliar las potencialidades del desarrollo futuro. Ante esto se iniciaron reformas legislativas para alentar la participación privada en áreas de importancia para el desarrollo como ferrocarriles, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, transportación y distribución de gas natural. También se ha procurado que la difícil situación económica no detenga el avance educativo, ni los programas para generar empleos temporales creando mas de un millón de puestos de trabajo, al tiempo que se intensificaron los programas de capacitación otorgando 640 mil becas en 1995. Y por ultimo una serie de iniciativas para transformar las bases de nuestro sistema de justicia y la firme decisión por parte del gobierno de mejorar la vida política del país.

## **PROGRAMAS DE ESTABILIDAD ECONÓMICA**

La devaluación del peso mexicano ocurrida el pasado diciembre de 1994, junto con bajos niveles de reservas internacionales y la creciente movilidad que adquirirán los flujos internacionales de capital, hicieron conveniente la adopción de un régimen cambiario de flotación, así como la adopción de programas económicos aplicados por el Gobierno ante la situación que en ese momento vivía el país, entre los que destacan:

- El marco de Acuerdo Para Superar la Emergencia Económica (AUSEE):

Este programa monetario se formuló conforme a lo siguiente: Un limite de 10 mil millones de pesos al crédito interno neto, definiéndose este como la diferencia entre la base monetaria y la reserva internacional del Banco de México (BM). A su vez la base es igual a las suma de billetes y monedas en circulación mas el saldo neto de las cuentas corrientes que BM lleva a las instituciones de crédito. Por su parte la reserva internacional se determina conforme a la normatividad que rige la institución que señala que los pasivos del banco derivados del crédito con propósitos de regulación cambiaria, no se restan de los activos internacionales para determinar dicha reserva.

**-A principios de marzo se vio reforzado dicho programa, llamándolo: Programa de Acción para Reforzar al AUSEE (PARAUSEE):**

**El cual incluyo ajustes fiscales que se hicieron necesarios a consecuencia de mayores tasas de interés, ante una actividad económica menor que la esperada y el compromiso del gobierno de absorber parte de los costos de los programas de saneamiento bancario y apoyo a los deudores.**

**Ante dicha crisis el sistema bancario tuvo un aumento sin precedente de la cartera vencida, descenso de sus niveles de capitalización, por lo que integra un programa de medidas que comprenden:**

- Fortalecimiento del Marco Regulatorio con Fines Prudenciales: Es un programa que la misma Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), dispone el establecimiento de un sistema mas estricto de constitución de reservas para créditos.**
- El Programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE): Es donde la CNBV manifiesta la medida de recapitalizar la banca .**
- Intervención de Instituciones de Crédito: Para 1995 habían sido intervenidas seis instituciones de crédito por la CNBV recibiendo apoyo del FOBAPROA.**
- Programa de Fortalecimiento de Capital con Compra de Cartera: A lo largo de un año se aplicaron medidas adicionales tendientes a que las instituciones bancarias se fortalecieran, consistiendo en el ofrecimiento de adquirir de los bancos contra la toma por estos de bonos a largo plazo emitidos por el FOBAPROA .**
- La Reestructuración del Crédito en Unidades de Inversión (UDIS): Es una unidad de cuenta con valor constante utilizable para denominar los créditos conservando el banco el riesgo crediticio, mientras que el gobierno toma el riesgo de tasas de interés derivado de la conversión de créditos a UDIS, teniendo vencimientos a mediano y largo plazo por lo que el costo fiscal potencial del esquema se extiende a largo plazo en un periodo prolongado de 30 años .**
- El Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADE): Este se hizo con el fin de disminuir el impacto de la elevación de las tasas de interés sobre las deudas, este se enfoca principalmente a reducir las tasas activas nominales aplicadas a los acreditados en los rubros de las tarjetas de crédito, créditos al consumo, créditos**

**empresariales, agropecuarios y para la vivienda, y a promover reestructuración de créditos a plazos mayores.**

En resumen el objetivo en forma global fue el de abatir los costos sociales de la crisis, y en particular disminuir los efectos de esta sobre el nivel de vida en los estratos mas débiles de la sociedad. Por lo que los logros alcanzados en 1995 permitieron afirmar que la crisis se esta remontando gradualmente.

Pero si en todo caso fuera posible aumentar la producción y el empleo en forma sostenible y a través de la adopción de políticas expansivas, el problema del crecimiento económico seria de más fácil solución.

## **1. EXPORTACIONES. 1995**

Hay un factor clave en la economía mexicana que debido a su importante influencia en la mencionada crisis se muestra por separado y de una manera mas amplia:

La principal característica del desempeño del comercio exterior en 1995, fue el surgimiento de un considerable superávit comercial y la mayor contribución a dicho resultado provino de las exportaciones de mercancías, por lo que el sector exportador se vuelve un aportador neto a las actividades económicas generando producción, empleos, impuestos, etc. con lo que compensa parcialmente el deterioro de las actividades relacionadas en el mercado interno.

El dinamismo de las exportaciones durante 1995 fue generalizado entre los diversos sectores como lo fueron las ventas externas de productos no petroleros aumentaron a 71,118 mill dls. en comparación con 53,437 mill dls. en 1994, es decir, una diferencia de 17,680 mill dls. en un solo año.

De estas exportaciones corresponden al sector agropecuario 693 mill dls. en comparación con 457 mill dls. en 1994, es decir 235 mill dls. mas para 1995.

En lo que respecto al sector extractivo se elevo a 7,975 mill dls. en comparación con 6,944 mill dls. de 1994, lo que representa un aumento de 980 mill dls.



Por ultimo en el sector manufacturero en 1995 tuvo 67,382 mill dls. en relación a 51,075 mill dls. de 1994 lo que reflejo un incremento de 16,307 mill dls. en un solo año.

Otro de los rasgos importantes al ajuste de la balanza comercial fue el de la industria maquiladora quien realizo una contribución marginal o mucho menos importante de la que se hubiera esperado como consecuencia de la fuerte devaluación del peso.

Estas cifras revelan entre otras cosas que existe un proceso de sustitución de importaciones por parte de la industria nacional, ya que el incremento de las exportaciones del país fueron proporcionalmente mayor a las importaciones. (VER CUADROS Y GRAFICAS 2 Y 3)

Si se compara la situación económica del segundo semestre de 1995 con el segundo semestre de 1994, la volatilidad el tipo de tipo de cambio disminuyo, las expectativas inflacionarias fueron declinando y por consiguiente las tasas de interés nominales también lo hicieron . En este ultimo hecho conjugado con favorable desempeño de las exportaciones genero una incipiente recuperación en la actividad económica.

#### Distribución del Ajuste de la Balanza Comercial:

Como se menciona el mayor peso del ajuste recayó sobre la balanza comercial, o sea sobre el comercio de mercancías, ya que se paso de un déficit de 18,463.6 mil millones de dólares en 1994 a un superávit de 7,088.5 mil millones en 1995, donde, el crecimiento de las exportaciones 60,882 mil millones de dólares en 1994, en tanto que en 1995 fue de 79,541.5 mil mill de dls. y el descenso de las importaciones fue por 79,345.9 mil millones de dólares en 1994 a 72453.1 en 1995. (VER CUADRO 4)

## II. 1996

Durante los primeros meses de este año la información que surge de diversos indicadores es que se logran avances importantes hacia el logro de objetivos como lo son:

**EXPORTACIONES 1995 - 1994**  
MILES DE MILLONES DE DOLARES

CUADRO 2

**VARIACION ANUAL**

CONCEPTO.	1995	1994	1995/1994
<b>EXPORTACION TOTAL FOB</b>	<b>79 540 7</b>	<b>60 822 2</b>	<b>18 658 5</b>
Agricultura y silvícola	3 323 5	2 221 0	1 102 5
-anad. Apicultura, caza y pesca	692 7	457 4	235 3
Industrias Extractivas	7 974 8	6 994 4	980 4
Industrias Manufactureras	67 382 1	51 075 2	16 306 9
Otros productos no clasificado	167 6	134 2	33 4
Estados Unidos de America	66 617 5	51 854 9	14 762 6
Canada	1 979 4	1 469 5	509 9
Otros paises	103943.8	7 557 8	3 386 0
Bienes de consumo	23 252 9	17 278 87	5 974 2
Bienes intermedios	44 183 3	34 740 8	9 442 5
Bienes de Capital	12 104 5	8 862 7	3 241 8
Maquiladoras	31 102 4	26 269 2	4 833 2
Resto	48 438 3	34 613 0	13 825 3
Petroleras	8 422 6	7 445 0	977 6
No Petroleras	71 118 1	53 437 2	17 680 9
Sector Publico	8 706 5	7 811 9	894 6
Sector Privado	70 834 2	53 070 3	17 763 9

DATOS ESTADISTICOS OBTENIDOS DEL INEGI

**IMPORTACIONES 1995 - 1994**  
MILES DE MILLONES DE DOLARES

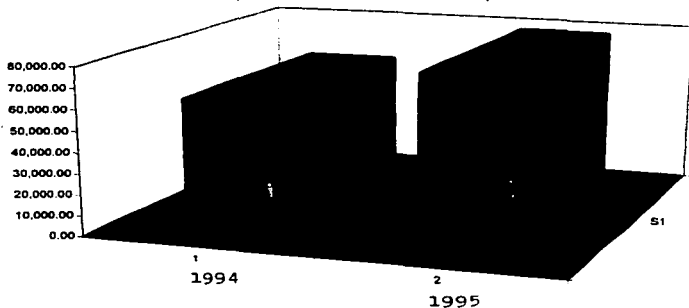
CUADRO 3

VARIACION ANUAL

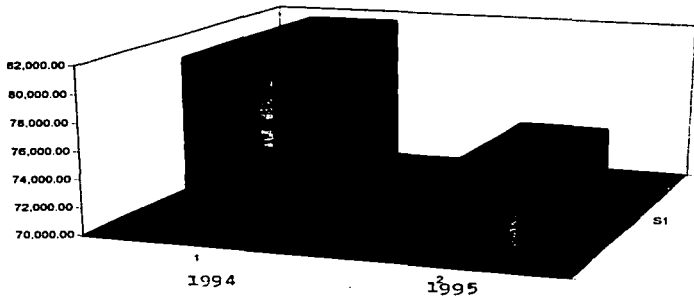
CONCEPTO	1995	1994	1995/1994
IMPORTACION TOTAL CIF	74 427 6	81 985 7	- 7 588 1
fletes y seguros	1 974.5	2 639 8	- 665 3
IMPORTACION TOTAL FOB	72 453 1	79 345 9	- 6892 8
Agricultura y silvicultura	2 478 9	2 993 3	- 514 4
-Inad. Apicultura, caza y pesca	164.7	378 1	- 213 4
Industrias Extractivas	600 5	438 1	162 4
Industrias Manufactureras	67 500 2	74 424 8	- 6 924 6
Otros productos no clasificado	1 708 8	1 111 6	597 2
Estados Unidos de America	53 902 5	56 913 2	- 3 010 7
Canada	1 374 3	1 600 2	- 225 9
Otros paises	17 176 3	20 832 5	- 3 656 2
Bienes de consumo	5 334 7	9 510 4	- 4 175 7
Bienes intermedios	58 421 1	56 513 7	1 907 4
Bienes de Capital	8 697 3	13 321 7	- 4 624 4
Maquilladores	26 178 8	20 466 2	- 5 712 6
Resto	46 274 3	58 870 7	- 12 605 4
Sector Publico	2 502 0	3 081 7	- 579 7
Sector Privado	69 951 1	76 264 2	- 6 313 1

DATOS ESTADISTICOS OBTENIDOS DEL INEGI

**EXPORTACION TOTAL FOB.**  
(miles de millones de dolares).



**IMPORTACION TOTAL CIF.**  
(Miles de millones de dolares).



**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1994 MENSUAL**

CUADRO 4

<b>PERIODO</b>	<b>EXPORTACIONES TOTAL</b>	<b>IMPORTACIONES TOTAL</b>	<b>S A L D O TOTAL</b>
ENERO	4089.1	5552.0	-1462.9
FEBRERO	4531.3	6035.6	-1504.3
MARZO	5155.5	6485.5	-1329.9
ABRIL	4655.1	6074.3	-1419.2
MAYO	5096.7	6607.1	-1510.4
JUNIO	5315.9	6936.6	-1620.6
JULIO	4757.6	6302.6	-1545.0
AGOSTO	5271.5	6988.7	-1717.3
SEPTIEMBRE	5035.1	6567.2	-1532.1
OCTUBRE	5555.6	7190.1	-1634.4
NOVIEMBRE	6108.4	7607.4	-1499.1
DICIEMBRE	5310.4	6998.8	-1688.4
<b>TOTAL 1994</b>	<b>60882.2</b>	<b>79345.9</b>	<b>-18 463.6</b>

DATOS OBTENIDOS INEGI

**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1995 MENSUAL**

<b>PERIODO</b>	<b>EXPORTACIONES TOTAL</b>	<b>IMPORTACIONES TOTAL</b>	<b>SALDO TOTAL</b>
ENERO	5932.4	6240.1	-307.7
FEBRERO	6066.2	5595.9	470.3
MARZO	6788.2	6354.0	434.2
ABRIL	5864.5	4969.0	895.6
MAYO	7027.8	6036.8	991.0
JUNIO	6739.1	6026.8	712.3
JULIO	6048.5	5388.9	659.7
AGOSTO	7099.1	6407.2	691.9
SEPTIEMBRE	6939.5	6076.5	862.9
OCTUBRE	7346.4	6628.1	718.3
NOVIEMBRE	6909.2	6438.2	470.9
DICIEMBRE	6780.6	6291.5	489.1
<b>TOTAL 1995</b>	<b>79541.5</b>	<b>72453.1</b>	<b>7088.5</b>

DATOS OBTENIDOS INEGI

- Que después de la volatilidad del peso frente al dólar en los meses de octubre y noviembre de 1995 la moneda ha mostrado una notable estabilidad y un fortalecimiento en los primeros meses de 1996.  
En consecuencia el primer mes del año cuando se reporto un crecimiento del 5.1% en comparación con Abril, el volumen físico de la producción fue del 11.1% mas alto.
- Si bien las tasas de interés continuaban siendo agobiantemente altas, sus niveles se habían moderado substancialmente con respecto a los momentos mas críticos de 1995. La tasa de CETES que llevo hacer de mas del 90% descendió 16 puntos con respecto al nivel de 53% que registraba en Noviembre pasado.
- Al cierre del primer trimestre de 1996, el tipo de cambio del peso frente al dólar se aprecio o revaluo al 2.6% respecto al cierre de 1995, como consecuencia de que la economía tuvo la capacidad de generar una oferta de divisas superior a los requerimientos totales de la planta productiva .

El Banco de México acumulo reservas internacionales propias por 1273 millones de dólares, en virtud de las compras que ha hecho al gobierno de divisas provenientes de créditos del exterior.

Este ligero fortalecimiento del peso produce resultados positivos en el combate a la inflación. La reconstrucción de reservas es un buen signo dada su importancia para el buen desempeño económico.

Por ultimo los indicadores del mercado laboral habían empezado a demostrar la reversión de las perdidas de trabajos que se dieron en los primeros meses de 1995, la tasa de desempleo abierta paso de un nivel máximo de 7.6% en agosto de 1995 a un 5.4% en mayo de 1996. Así mismo entre el punto mas bajo de este indicador entre Julio y Marzo de este año el numero de trabajadores asegurados permanentes registra una recuperación de 236 mil trabajadores, lo que ya representa el 48% del total perdido durante los primeros seis meses de 1995.

Lejos de cualquier triunfalismo estos datos comprueban que ya se han superado muchos obstáculos y que la recuperación es claramente posible.

## **2. EXPORTACIONES. 1996**

Ahora analizaremos un factor que afecta de manera directa la economía, "**las exportaciones**".

En el primer bimestre de 1996 el país tuvo una balanza positiva de un mil 82 millones de dólares que contrasta fuertemente con el déficit de los dos meses previos al estallido de la crisis y que era de casi 3 mil 200 millones de dólares.

Es indudable que por un dinamismo y por el enorme potencial que tiene, este sector está llamado a desempeñar un papel verdaderamente fundamental en esta etapa de la recuperación.

En los tres primeros meses del año el valor de las exportaciones llegó a un máximo histórico al sumar 21,780.41 millones de dólares que para los siguientes tres meses, es decir en el 1er. semestre de 1996 se tenía ya un total de exportaciones de 45,477.2 millones de dólares contra lo que se tenía de importaciones que eran 41,345.5 millones de dólares, lo que daba como resultado una balanza comercial en superávit de 4,131.7 millones de dólares.

Pero concluido 1996 se registra que la balanza comercial refleja un superávit para 1996 de 6,531.09 millones de dólares, esto de un total de exportaciones por 95,999.7 millones de dólares en relación de 89,468.8 millones de dólares que representaban las importaciones en este mismo año; (VER CUADRO 5).

De lo anterior se observó la siguiente distribución:

### **Productos Manufacturados**

Las exportaciones de productos manufacturados en este año, 80,304.6 millones de dólares lo que implicó un aumento de 13,476.7 millones de dólares con respecto al mismo periodo pero de 1995 que fue de 66,567.9 millones de dólares.

**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1996****MENSUAL****CUADRO 5**

<b>PERIODO</b>	<b>EXPORTACIONES TOTAL</b>	<b>IMPORTACIONES TOTAL</b>	<b>SALDO TOTAL</b>
ENERO	7142.8	6475.3	667.5
FEBRERO	7112.4	6622.0	490.4
MARZO	7615.1	6838.7	776.4
ABRIL	7915.5	7077.1	838.4
MAYO	8075.4	7482.8	592.6
JUNIO	7616.2	6849.6	766.3
JULIO	8003.3	7617.6	385.7
AGOSTO	7857.7	7526.4	331.3
SEPTIEMBRE	8386.1	7691.2	695.0
OCTUBRE	9299.2	9031.3	267.8
NOVIEMBRE	8467.3	8258.3	209.1
DICIEMBRE	8508.9	7998.5	510.5
<b>TOTAL 1996</b>	<b>95999.7</b>	<b>89468.8</b>	<b>6531.0</b>

*DATOS OBTENIDOS INEGI*



## **Sector Agropecuario y Extractivo**

En ambos sectores hubo una ligera baja respecto al mismo periodo en 1995, esto se debió principalmente a que en el año anterior en este periodo se presentaron condiciones adversas en Estados Unidos mismas que favorecieron de una manera inusual las exportaciones de México, por lo que en 1995 el sector agropecuario reportó 4,016.2 millones de dólares que para 1996 disminuyeron a 3,592.3 millones de dólares. En tanto el sector extractivo tuvo 545.0 millones de dólares terminó 1996 con 449.2 millones de dólares.

## **Sector Petrolero**

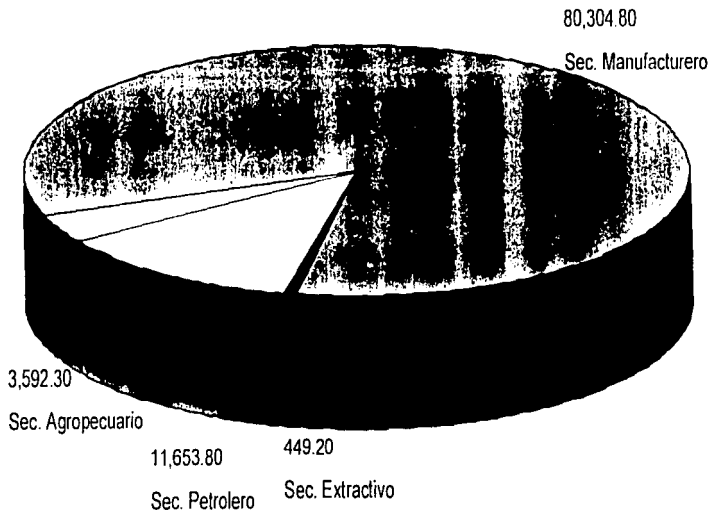
Las exportaciones petroleras fueron de 11,653.8 millones de dólares en 1996 aumentado a lo que fue en 1995 con 8,422.6 millones de dólares. Situación que se dio debido a un invierno particularmente intenso en alguno de los principales países importadores, así como un bajo nivel de inventarios internacionales y por ausencia de un acuerdo sobre el posible retorno de Irak al mercado petrolero internacional. (GRAFICA 3)

La situación hasta aquí presentada sobre el positivo desempeño de las exportaciones se debió a un gran numero de factores nacionales que influyeron, entre ellos se puede mencionar la depreciación del tipo de cambio real, que determino la caída del poder de compra de la población, lo que en combinación con el menor ritmo de la actividad económica general libero un volumen considerable de oferta de bienes que tuvo que ser encausada hacia los mercados externos, y en la medida en que esta oferta reunía condiciones de competitividad en términos de precio y calidad, pudo transformarse en un volumen exportado mas alto.

Debido a lo anterior hay quienes opinan que la fortaleza que en estos momentos esta presentando la moneda nacional, es un hecho preocupante; debido a que las exportaciones se verán afectadas de una manera negativa, creando nuevamente un déficit en la Balanza Comercial; no hay duda de que la influencia de la corrección del tipo de cambio real fue importante sobre el desempeño positivo del sector exportador pero el hecho real es que la competitividad del sector exportador no se ha lesionado por la estabilidad del peso, como lo muestra la tendencia creciente de las ventas al exterior de productos manufactureros distintos del sector maquilador el cual venia aumentando a tasas elevadas y crecientes desde hace varios años, independientemente del valor del tipo de cambio real del peso. Por otra

# EXPORTACIONES MERCANCIAS PETROLERAS Y NO PETROLERAS 1996

(Miles de millones de dólares)



**BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1996****BALANZA COMERCIAL DE MEXICO RESUMEN**

CUADRO 6

<b>PERIODO</b>	<b>EXPORTACIONES TOTAL</b>	<b>IMPORTACIONES TOTAL</b>	<b>SALDO TOTAL</b>
1993	51886.0	65366.5	-13480.6
1994	60882.2	79345.9	-18463.6
1995	79541.5	72453.1	7088.5
1996	95999.7	89468.8	6531.0

DATOS DEL INEGI

parte, con la fortaleza de la moneda nacional; el poder adquisitivo del ingreso en general, y del salario en particular, tiende a ser mas favorable, las presiones inflacionarias se atenúan y " el riesgo-país" se reduce.

Como se pudo observar, el Programa Económico instrumentado en 1995 permitió superar los retos mas apremiantes que enfrentaba el país, recobrando el equilibrio de la cuenta corriente gracias al dinamismo que mostraron las exportaciones en estos momentos tan difíciles que vivió el país, cabe hacer destacar que gracias a ese dinamismo mostrado por las exportaciones la economía ha logrado generar un volumen de divisas superior a sus requerimientos actuales, lo que normalmente conduce a la estabilidad de la moneda. Como resultado, las reservas internacionales del Banco de México aumentaron de 15 741 millones de dólares en Diciembre de 1995 a 15 873 millones en el mes de Junio de 1996.

### III. LAS EXPORTACIONES Y SU RELACION CON EL CRECIMIENTO ECONOMICO

En los apartados anteriores se aprecia de manera general el desenvolvimiento de las exportaciones en tiempo de crisis, así como su influencia motora del crecimiento económico del país, pero ¿Cual es la relación que tienen con la situación económica, al grado de ser un elemento estabilizador e impulsor de la economía del país?

Analizaremos la siguiente tabla:

AÑO	Millones de Dólares			
	1990	1992	1993	1994
Exportaciones	40 771	46 195	51 886	59 259
Importaciones	41 593	62 129	65 367	73 834
Saldo comercial	(822)	(15 934)	(13 481)	(14 575)
Inversión Extranjera	4 978	8 335	15 617	8 979
Saldo de Divisas	4 156	(7 599)	1 136	(5 596)

Como se observa las exportaciones mexicanas tenían un ritmo ascendente, pero en este caso las importaciones eran mayor, provocando que la Balanza Comercial creciera y su déficit se hiciera mas agudo, aunque al financiarse por la Inversión Extranjera, la situación no pareció ser muy relevante hasta 1994.

En 1994 nuestro país se vio afectado por un sin numero de acontecimientos politico-sociales (EZLN, Colosio, Massiu, Secuestros, etc.), que provocaron un estado de inseguridad para los inversionistas extranjeros que dejaron de invertir en México, y sacaron todo su capital.

Los inversionistas preferían la seguridad que les daban países como Brasil que se consolidaba en los negocios, Estados Unidos cuyas tasas de interés era del 8% y Australia que se presento como la perspectiva mas viable para hacer negocios . Y así la Inversión Extranjera que estaba financiando el déficit de la Balanza Comercial -se retiro de nuestro país-. Provocando que por fin explotara y saliera a la luz el gran déficit de divisas en México.

Ante tal situación el gobierno considero necesario una devaluación con lo cual se pretendía que los inversionistas extranjeros regresaran sus capitales a México, y así superar la apremiante situación del déficit de divisas; contrario a lo anterior parecía haberse dado el mensaje de una crisis del peso mexicano y comenzaron a sacar mas dólares provocando una caída de la moneda nacional.

Si volvemos a la tabla uno y quisiéramos solucionar el problema que origino la devaluación de la moneda nacional, ¿Que variables afectaríamos, descartando la Inversión Extranjera?:

1. Disminuir las importaciones, para que aumenten las divisas
2. Sostener la inversión extranjera para que respalde el déficit del saldo comercial

Si optamos por la 1. La disminución de importaciones, no seria razonable renunciar a los beneficios que implica el importar materia prima del exterior, adelantos técnicos que ayudaran a mejorar los procesos productivos y

administrativos con los que cuente la empresa y con ello se obtiene un beneficio global.

Si optamos por sostener la Inversión Extranjera, no sería confiable ya que como país se ha visto esta sale del país con el menor índice de inestabilidad dejando al país en graves problemas.

Así que solo quedaría una variable sobre la que se puede tener control como país y son: **Las Exportaciones**, que si aumentaran darían margen para una utilidad en divisas sin importar que exista poca inversión extranjera o que aumenten o no las importaciones.

Si las exportaciones son necesarias para aumentar el nivel de divisas extranjeras que permitan acumular reservas que fortalezcan el poder adquisitivo del peso mexicano y la cual conduciera a una estabilidad económica propiciando la creación de nuevas empresas, que a su vez producirán fuentes de empleo, que harán tener un mayor poder adquisitivo a las familias que demandaran productos y que para satisfacerlas será necesario una expansión física de la producción y como resultado el incremento en las ventas de los factores de producción.

Se establece una reducción de precios para el producto, lo que dará margen al cambio económico y la presión de las exportaciones puede atraer la atención de los empresarios hacia oportunidades de inversión y así elevar el crecimiento económico de nuestro país y no volver a enfrentar una crisis como la desatada en diciembre de 1994.

Por lo que México tiene el gran reto de convertirse en un país altamente exportador y para lo cual cuenta con empresas mexicanas que tendrán el compromiso de llevarlo mediante sus exportaciones hacia un crecimiento económico sostenido.

#### **IV. EMPRESAS MEXICANAS EXPORTADORAS**

Para las empresas mexicanas exportadoras este compromiso no solo es una oportunidad para crecer, sino para sobrevivir a la crisis que se vive en estos momentos, ya que se ven afectadas en todos los niveles, por ejemplo:

-Hay una contracción del mercado interno

-Baja de ventas de empresas abastecedoras por falta de liquidez

-Mayores tasas nominales y reales de interes

Sin duda que las empresas exportadoras, al existir un crecimiento en las exportaciones no se verán afectadas por la crisis, ya que tendrán un mercado mayor al cual vender

La experiencia muestra que en el comercio exterior el tamaño de la empresa no importa, pues cualquiera que este bien preparada puede iniciarse en las actividades de exportación. Para tal efecto, las empresas necesitan adquirir compromisos serios a fin de lograr tal objetivo, así como investigar y explorar nuevos mercados, efectuar una planeación cuidadosa y seguir una estrategia clara de ventas. La exportación exige el mismo esfuerzo que cualquier otra iniciativa comercial; la diferencia es que crece su mercado potencial, pero también aumentan los competidores, la expectativa de calidad y precio de su producto. Es cierto que las grandes empresas disponen de más recursos para realizar la investigación y la exploración de nuevos mercados; sin embargo, las empresas medianas y pequeñas tienen acceso a diversos instrumentos de apoyo proporcionado por organismos mexicanos que dan asistencia técnica en diversos ámbitos, como desarrollo y adquisición de tecnología, generación de negocios, investigación, diseño, innovación y protección de la propiedad industrial con el fin de mejorar la competitividad de la empresa

A pesar de esto; en 1995 el porcentaje de empresas que exportaban era apenas del 37.5%, lo cual motivo ha realizar investigaciones sobre las principales necesidades que tenían las empresas mexicanas para integrarse a esta variable fundamental para la economía mexicana.

En diciembre de 1995 se tenían los siguientes resultados, las empresas mexicanas que intentaran exportar tenían que hacer un gran esfuerzo para tener resultados exitosos; entre las razones más citadas por las que no se estaban en condiciones de exportar, se encuentran las siguientes:

- Barreras de entrada a mercados externos
- Falta de información -trámites administrativos- a los exportadores
- Falta de acceso a financiamiento
- Capacidad insuficiente

- ◆ Problemas de infraestructura -transporte- de las empresas
- ◆ Falta de servicios de apoyos gubernamentales

Aunado al resultado anterior, hay estimaciones de tipo econométrico que han encontrado de manera sistemática, que las principales variables determinantes del comportamiento de las exportaciones mexicanas son:

- ◆ Ciertas condiciones arancelarias y no arancelarias favorables.
- ◆ Crecimiento de sus principales mercados externos, y
- ◆ Disponibilidad de una oferta local de bienes, competitiva internacionalmente

Ante tal situación el gobierno mexicano inicio una serie de acciones cuyo objetivo fue el crear condiciones para que las exportaciones de las empresas mexicanas se constituyeran en una fuente cada vez mayor del crecimiento económico de México a largo plazo, para lograr lo anterior se tomaron como base los siguientes principios:

- Mayores recursos para la promoción de exportaciones.
- Promoción congruente con el desarrollo de la oferta exportable.
- Estrecha coordinación de las acciones de las diversas entidades e instituciones promotoras de exportaciones tanto del sector publico como del privado.

**Objetivos:**

- Mejorar la coordinación de las acciones promotoras de los sectores publico y privado.
- Fortalecer el desarrollo de mercados externos.
- Perfeccionar los instrumentos normativos de apoyo a las exportaciones.
- Aumentar la disponibilidad de financiamientos competitivos.
- Promover la cultura exportadora.
- Mejorar los servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior.



- Promover un marco normativo internacional eficaz para el comercio de nuestro país.
- Intensificar las relaciones comerciales con América Latina.
- Pugnar por una mayor apertura de los mercados de Europa y Asia.
- Prevenir y combatir practicas monopolicas.
- La protección oportuna contra el *dumping*
- El estricto cumplimiento de regulaciones arancelarias y no arancelarias, en la exportación de productos.

### **Acciones**

- Fortalecer la participación de organismos privados en los consejos de administración de las instituciones de fomento.
- Realizar un programa calendarizado de promoción para coordinar mas efectivamente las acciones de Secofi, Bancomex, Representaciones Diplomáticas de México en el exterior y de los sectores productivos.
- Desarrollar una metodología de promoción selectiva por sectores, regiones y mercados con la participación del sector productivo.
- Estimular la creación de empresas de comercio exterior.
- Adecuar los programas de fomento a las exportaciones, manteniendo congruencia con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio y de los tratados de libre comercio suscrito por nuestro país.
- Asegurar una expedita devolución del IVA a las empresas exportadoras.
- Fortalecer la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX).
- Otorgar apoyo certifico a lo largo de la cadena exportadora.
- Aumentar la participación de Bancomext y Nafin, como banca de primer piso, en proyectos viables que no hayan sido atendidos por la banca comercial.
- Desarrollar programas financieros que permitan asignar recursos con base en la viabilidad de los proyectos y la existencia de pedidos en firme, reduciendo la utilización de garantías.

- Otorgar las garantías otorgadas por la banca de desarrollo a la banca comercial, para proyectos viables y prioritarios.
- Intensificar el uso de créditos de los bancos comercio exterior de nuestros principales socios comerciales, con el propósito de contar con mayores fondos para el financiamiento a las exportaciones.
- Fomentar una mayor participación de organismos empresariales en las actividades promotoras de la inversión y de las exportaciones.
- Fortalecer el Premio Nacional de Exportación.
- Unificar las actuales fuentes de información sobre comercio exterior en el Sistema Nacional de Orientación al Exportador integrada por Secofi, Bancomext y el sector privado.
- Reforzar y ampliar la cobertura de los servicios de información, asesoría y capacitación, en comercio exterior.
- Consolidar el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX).
- Intensificar la difusión de publicaciones especializadas.

Sin embargo estas acciones emprendidas por el gobierno federal para impulsar las exportaciones no serán suficientes si la compañía que desea exportar no toma este reto de una manera interna y personal de la empresa. Y para iniciarlo hay puntos fundamentales que se deben tomar en cuenta como son:

#### **PLANEACION ESTRATEGICA**

Antes de iniciar cualquier proyecto hay que hacer un análisis realista de las fortalezas y debilidades de la entidad, así como acciones a seguir para solucionar nuestras limitaciones.

#### **CAPACIDAD DE DIRECCION**

Los directivos deben de tener la capacidad para tomar direcciones y dirigir a las empresas hacia la calidad en todos los aspectos.

## **DISCIPLINA**

Esto implica que después de tener capacidad de dirección se debe rodear a la empresa de gente que se comprometa a seguir una disciplina para el logro de los objetivos.

## **CALIDAD**

Entender la calidad y aplicarla en todos los elementos del proceso productivo, en la aptitud de los trabajadores y en la filosofía de la empresa será fundamental para su supervivencia en un mercado mundial altamente competitivo.

## **ANALISIS DE MERCADO**

Es necesario que las empresas respondan a preguntas como: Donde quiero vender?, Qué vender?,

Ya que el producto o servicio que la empresa quiera exportar no se va a vender por que uno quiera, sino que la venta será el resultado de una clara demanda externa y se pueda satisfacer.

El exportar es una de las alternativas mas viables para crecer tanto a nivel empresa como a nivel país, pero para lograr ser un exportador de éxito se necesita un gran esfuerzo y compromiso de ambas partes .

En los capítulos continuos se vera el gran mercado que existe para exportar, así como programas e instrumentos de apoyo al exportador, que pueden contribuir al éxito deseado.

## **CAPITULO DOS**

### **MARCO LEGAL**

#### **I. CRITERIOS LEGALES PARA REGULAR LA EXPORTACIÓN**

Existen requisitos previos al permiso de exportación que se aplican en productos que están sujetos en 343 fracciones arancelarias de la Legislación Aduanera, por razones estrictamente justificadas como son: asegurar el abasto nacional, cumplir convenios internacionales, preservar especies en riesgo de extinción y mantener canales únicos de comercialización. Este tipo de pronunciamientos son dados a conocer a través de Leyes, Legislaciones, Reglamentos y Disposiciones Generales; como las siguientes:

#### **CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

El ART. 131 y 117 fracción VI y VII de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos hace mención de "la facultad privativa de la Federación de gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional, así como reglamentar en todo tiempo, y aun, prohibir, por motivos de seguridad la circulación en el interior de la República; pero sin que la misma Federación pueda establecer ni dictar en el Distrito Federal, gravar la circulación ni el consumo de efectos nacionales o extranjeros, con impuestos o derechos, así como expedir ni mantener en vigor Leyes o Disposiciones Fiscales que importen diferencias de impuestos o requisitos por razón de la procedencia de mercancías, a menos que estas diferencias se establezcan respecto a la producción similar de la localidad".

## LEGISLACIÓN ADUANERA

**OBJETO:** La Legislación Aduanera contiene ordenamientos que regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de medios en que se transportan.

**SUJETO:** Las personas físicas y morales que están obligadas al cumplimiento de estas disposiciones son aquellas que intervengan de manera directa e indirecta en la introducción de mercancías al territorio nacional, o las extraigan del mismo.

Estas se aplicaran sin perjuicio alguno de los Tratados Internacionales de los que México sea parte.

**TARIFA:** De acuerdo al ART. 51 fracciones I, II de la Legislación Aduanera menciona que se causaran los siguientes impuestos al comercio exterior:

- El impuesto general de exportación, conforme a la tarifa de la Ley respectiva y
- El impuesto General de importación, de la misma manera

**BASE:** En los ARTS. 36 fracción II inciso a) y b), 43, 79, 80, 81 fracciones I, II, III, y IV, 83, hacen mención de la base gravable del impuesto general de exportación, dice: "que es el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, y deberá consignarse en la factura o en cualquier otro documento comercial sin inclusión de fletes y seguros".

El impuesto se determinara aplicando a la base gravable la cuota que corresponda conforme a la clasificación arancelaria de la mercancía, aplicando en cantidad líquida por cuenta de los importadores y exportadores y, en su caso, las cuotas compensatorias.

Para el pago del impuesto manifestaran en la forma oficial (pedimento) aprobada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), lo siguiente:

### **Pedimento**

- la descripción de las mercancías,

- su origen,
- valor en la aduana,
- clasificación arancelaria que le corresponde y
- el monto de las contribuciones causadas por importación y/o exportación.

*NOTA: Dicha documentación podrá obtenerla el exportador en las oficinas de la SHCP*

**El pedimento antes mencionado deberá ir acompañado de:**

- la factura y
- los documentos que comprueben el cumplimiento de sus obligaciones, que se hubieren expedido de acuerdo a la Ley de Comercio Exterior siempre que se publiquen en el Diario Oficial de la Federación.

**El impuesto causado se pagara presentando el pedimento para su tramite en las oficinas autorizadas mediante las reglas establecidas por la misma Secretaria; el pago no libera del cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.**

**Elaborado el pedimento y efectuado el pago de contribuciones y cuotas compensatorias, se presentaran las mercancías con el pedimento ante la autoridad aduanera y se activara el mecanismo de selección aleatoria que determinara si debe practicarse el reconocimiento aduanero de las mismas.**

## **1. COMO OBTENER UN PERMISO DE EXPORTACIÓN**

**En el acuerdo publicado en el D.O.F. el día 28 de junio de 1993, ART.1 se establecen los instrumentos que acreditan la expedición por parte de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), del permiso de importación o exportación.**

**Para cada producto están previstos los criterios y condiciones en que se otorgan los permisos de exportación dentro de un proceso simplificado. Y se han facultado a entidades vinculadas con la regulación o comercialización de productos para expedir las autorizaciones de exportación, con cargo a permisos globales expedidos por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.**

La solicitud se presenta a través del formato no. 240-001 entregándose al interesado copia fotostática si la solicitud esta debidamente integrada, la solicitud se presenta también en las Delegaciones Federales de SECOFI y se recibe ahí mismo el permiso de exportación

El permiso se expide dentro de un plazo de 4 días, en el formato no. 320-011 y el interesado lo recoge contra la presentación de la copia foliada de su solicitud.

El tramite y la expedición del permiso están exentos del pago de derechos.

## **II. BARRERAS ARANCELARIAS**

Las mercancías deben identificarse al pasar por las aduanas, a fin de definir su situación arancelaria, que arancel le corresponde (general, preferencial o exención), establecer correctamente los impuestos aplicables y vigilar el cumplimiento de las regulaciones no arancelarias que se aplican a las aduanas (permisos previos, cuotas, etc.).

Las Barreras Arancelarias son cuotas que deben pagar los importadores y exportadores en las aduanas de entrada y salida de las mercancías. Pero también existe las Barreras No Arancelarias las cuales resultan mas difíciles de conocer e interpretar y cumplir.

Por el momento nos ocuparemos de la primeras.

**Arancel.-** Se define arancel, como un impuesto que se aplica en el comercio exterior para agregar valor al precio de las mercancías en el mercado de destino. Es decir, Los países optan por gravar las mercancías que se importan a ellos, con el fin de proteger a los similares que se fabriquen internamente. Por su parte, los aranceles a la exportación, aunque se establecen en casos opcionales, tienen igual finalidad protectora, pero en este caso, la contribución disminuye el ingreso real del comerciante, con el objeto de asegurar el establecimiento del mercado nacional.

## 1. TIPOS DE ARANCEL

El arancel puede asumir múltiples formas como las siguientes:

**AD VALOREM**

**ESPECIFICO**

**MIXTO**

⇒ **AD VALOREM (%)**

Se emplea en la mayoría de las tarifas de importación y se expresa en términos porcentuales en la aduana por tipo de mercancía, este impuesto de importación se calcula en base al valor de la factura el cual debe determinarse conforme a las normas internacionales previstas en el ART. 7 del acuerdo de la Organización Mundial del Comercio (OMC antes GATT). En este artículo se define que el valor de aduana:

"Es el valor de un bien objeto de transacción comercial, por lo que la base gravable para el cobro del impuesto de importación es el precio pagado o por pagar que se consigna en la factura, siempre y cuando se cumpla con lo establecido en el propio artículo".

En algunos países al valor de transacción se le suman los gastos de flete hasta el punto de exportación así como los correspondientes a la manipulación de la mercancía, es decir, utilizan el valor LIBRE ABORDO (LAB, es la figura aplicada por la legislación mexicana).

### ART. 7

**VALOR ADUANA=VALOR FACTURA (PRECIO PAGADO O POR PAGAR)**

En algunos países:

**VALOR ADUANA = VALOR TRANSACCION =  
GASTOS DE FLETE + OTROS GASTOS HASTA EL PUNTO DE  
EXPORTACION = LIBRE A BORDO**



### ⇒ARANCEL ESPECIFICO (\$)

Se expresa en términos monetarios por unidades de medida; así que en este caso el valor real o calculado de las mercancías no tienen ninguna trascendencia fiscal.

Este mecanismo de gravamen se usa de manera excepcional, cuando se requiere controlar el manejo de cierta mercancía, por ejemplo \$5.00 por metro de tela.

### ⇒ARANCEL MIXTO

Este arancel es una combinación de los dos anteriores; por ejemplo 5% ad valorem mas

\$ 1.00 por metro cuadrado de tela.

Los aranceles antes mencionados pueden adoptar las siguientes modalidades:

- Arancel Cupo. Es cuando se establece un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente a las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.
- Arancel Estacional. Cuando se establecen niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año.
- Y los demás que señale el Ejecutivo Federal.

## 2. CLASIFICACION ARANCELARIA

Las mercancías se clasifican con base en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, el cual ha adoptado la mayoría de los países, ya que comprende un tema importante en los sistemas de control en el comercio exterior dado que:

- Permite efectuar estadísticas y controles homólogos para la mayoría de los países en el mundo, ya que la clasificación de un producto en México, por ejemplo corresponde a la misma determinación que se aplicara en países que como México utilizan el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
- Permite tener un mismo identificador común en el mercado, a manera de "nombre común" para todos, en todas partes sin importar el idioma.
- Facilita el estudio del comercio exterior, pues mediante cada fracción arancelaria, por ejemplo, se puede determinar cuanto se importa y cuanto se exporta de un producto.

Este sistema permite que una misma mercancía se codifique en forma idéntica tanto en las tarifas de importación como en las de exportación en todos los países.

Se podrán establecer aranceles diferentes a los que están previstos en las Tarifas de Impuestos Generales de Exportación cuando así se establezcan en los tratados o convenios comerciales internacionales que México haya suscrito.

### **3. DIVERSOS TRATAMIENTOS ARANCELARIOS**

Los países pueden otorgar diversos tratamientos arancelarios en función del origen de las mercancías que llegan a sus aduanas. Por ello sus tarifas de importación pueden constar de:

- La identificación al arancel general que aplica a todos los países miembros de la OMC, al cual se le da este tratamiento de nación mas favorecida.
- De un arancel aplicable a mercancías originarias a países que se les concede trato preferencial como resultado de un convenio comercial.

- Puede haber aranceles columna donde se encuentren las mercancías de países a los que se ha impuesto una sanción o castigo económico, por lo que su arancel es superior al general.

### **III. BARRERAS NO ARANCELARIAS**

Hay casos en que un exportador puede tener una preferencia arancelaria total (arancel cero), pero su producto puede ser detenido en la aduana del país importador por no cumplir con alguna regulación no arancelaria. Esta dificultad se puede presentar debido a que el número de barreras arancelarias existente es muy amplio; siendo difícil de conocer, interpretar, y cumplir.

A continuación se hará mención de algunas de las Barreras No Arancelarias más conocidas y utilizadas en el comercio internacional:

#### *Regulaciones No Arancelarias Cuantitativas:*

1. Permisos de Importación o Exportaciones
2. Cuotas
3. Precios Oficiales
4. Impuestos Compensatorios
5. Impuestos Antidumping

#### *Regulaciones No Arancelarias Cualitativas*

1. Regulaciones Sanitarias
2. Regulaciones Fitosanitarias
3. Requisitos de Empaque
4. Requisitos de Etiquetado
5. Regulaciones de Toxicidad
6. Normas de Calidad
7. Marca de país de origen
8. Regulaciones Ecológicas
9. Normas técnicas
10. Otras

A continuación se explican algunas de las regulaciones no arancelarias cualitativas:

**Regulaciones Sanitarias y Fitosanitaria:** Es otra barrera no arancelaria que ha cobrado gran importancia principalmente en la exportación de productos agropecuarios, frescos y procesados, esta medida de regulación la establecen mayormente los países con el fin de proteger la vida y la salud de los consumidores. Evitando de esta forma la propagación de plagas o enfermedades llevadas por animales o bien la presencia de contaminantes o toxinas entre otras muchas cosas.

Ya que cada país importador cuenta con entidades responsables de establecer y hacer cumplir las regulaciones de los productos que se comercializan.

***Aspectos Básicos que Cubren estas Regulaciones:***

- El proceso de producción
- El uso de pesticidas y fertilizantes
- Las pruebas de laboratorio
- Las certificaciones sanitarias
- Los regímenes de cuarentena
- La determinación de zonas libres de plagas y enfermedades

Por lo tanto es importante que los exportadores investiguen con la entidad sanitaria de su país si existe un acuerdo de este tipo, pues esto facilita el trámite de aceptación para exportar ciertos productos.

En México este tipo de autorización sanitaria la proporciona la Secretaría de Salud (S.S.).

**Regulaciones de Etiquetado:** Estas normas constituyen una de las principales regulaciones de los mercados importadores mas importantes. Son requerimientos que deben de cumplir los fabricantes, los exportadores y los distribuidores de un producto, sobre todo cuando su destino es el consumidor final; la etiqueta sirve para que el consumidor conozca no solo la marca del producto, sino el contenido, ingredientes, etc.

Antes de realizar un gasto de etiquetado es recomendable que el exportador conozca las regulaciones específicas del mercado destino del producto a comercializar, por lo que le es recomendable consultar con el propio cliente

en el extranjero, recurrir a un consultor especializado o bien solicitar la opinión en el país importador.

Las regulaciones de etiquetado varían de acuerdo al tipo de producto ya que pueden ser de alimento de envasado, de productos textiles, prendas de vestir, etc.

#### *Elementos de las Regulaciones de Etiquetado:*

- El nombre comercial del producto
- El nombre y dirección del productor o exportador
- País de origen
- El peso neto del producto en algunos casos
- Los datos se deben expresar en el idioma del país importador con un tamaño de letra proporcional a las dimensiones de la etiqueta.

**Regulaciones de Calidad:** Son normas internacionales de calidad conocidas como " ISO 9000". Cada país tiene sus propias normas de calidad para cada producto, pero también existen normas estandarizadas, es decir, normas comunes aceptadas internacionalmente.

La Organización Internacional de Estándares, (ISO Internacional Standards Organization) con sede en Ginebra Suiza agrupa a más de 90 países miembros interesados en los procesos de calidad . En 1987 crea la serie ISO 9000, dentro de esta serie se ofrecen conceptos y definiciones, existen otras donde se refieren a aspectos específicos de programas de calidad .

El registro de compañías a los estándares de ISO 9000 pretende estimular el comercio internacional a través de la certificación reconocida de la calidad de las empresas para cubrir especificaciones.

**Regulaciones Técnicas:** Estas normas establecidas en cada país se refieren a las características y propiedades técnicas que debe de tener una mercancía en un mercado en especial, con esto permiten garantizar a los consumidores que el producto que adquiere cuenta con la calidad, seguridad y especificaciones de fabricación adecuada.

Estas normas expresan directrices sobre medidas, tamaño, comprensión, inflamabilidad, así como terminologías, símbolos, embalaje, aplicables a un bien o proceso de producción.

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas, por ejemplo, los materiales de construcción regulan los factores de durabilidad, resistencia, humedad, el calor, el fuego y la compresión.

Al cumplir la norma, el producto obtiene una certificación de calidad que se hace constar en "sellos o etiquetas" que se adhieren al bien en cuestión, de esta manera el consumidor se da cuenta que el producto que desea adquirir cuenta con las especificaciones requeridas.

Así que antes de que un producto pretenda obtener una certificación, el exportador deberá conocer las normas del mercado al cual vaya a importar, por lo cual es recomendable que en la empresa se cuente con personal experto en normas, después se le sugerirá al exportador que realice las pruebas del producto solicitando apoyo a la entidad del país importador que establece la norma.

**Otras Regulaciones No Arancelarias:** Además de las barreras ya mencionadas el exportador se ve obligado a cumplir con otras regulaciones dependiendo del producto que vaya a exportar como son:

- Regulaciones Ecológicas: que comprenden la protección al medio ambiente.
- Normas de calidad para frutos y Legumbres.

Como conclusión, el exportador debe de tomar en cuenta que el contar con una aceptable fuente de información para el correcto cumplimiento de las regulaciones no arancelarias, es fundamental para que pueda realizar su operación comercial de tal manera que su producto cumpla con dichas disposiciones y así pueda ser aceptado en el mercado destino.

#### **IV. MEDIDAS ANTIDUMPING Y COMPENSATORIAS**

Aun cuando estas medidas antidumping no son arancelarias, cuando son impuestas se cobran de igual forma que las arancelarias en las aduanas. Son aplicadas por un gobierno a las mercancías que importa, cuando en el país exportador se otorga subsidio como un beneficio económico a sus productores, con el propósito de ayudarles a lograr una mayor competitividad de sus bienes en la exportación.

**El Dumping:** Consiste en la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país importador o en terceros países.

**Cuotas Compensatorias:** A fin de protegerse de las practicas anteriores los gobiernos pueden aplicar cuotas compensatorias y antidumping, que consiste en el arancel que impone un país a las importaciones provenientes de otro porque considera que están vendiendo en condiciones de dumping y por lo tanto están amenazando o causando un daño a la industria local.

Un ejemplo muy claro en nuestro país son los gravámenes que soporta en los siguientes productos: de E.U. cemento hidráulica, lamina galvanizada; de Argentina, resina de pvc; de la Unión Europea, encendedores desechables; por mencionar algunos.

Después de analizar estos conceptos podemos llegar a la conclusión, de que el arancel proporciona transparencia y certidumbre al exportador e importador.

#### **V. DRAW BACK**

De acuerdo al ART. 30 párrafo II de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la devolución en el caso de bienes tangibles procederá hasta que la exportación se consume, en los términos de la legislación aduanera en los otros casos se procederá hasta que sea exigible la contraprestación.

El marco jurídico de este programa es el decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores, y su reforma publicada en el diario oficial de la federación el 24 de abril de 1985 y el 29

de julio de 1987, respectivamente, de conformidad con este ordenamiento las personas físicas y morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías pueden obtener la devolución de los impuestos de importación causados por las materias primas, partes y componentes, empaques y envases; así como combustibles y lubricantes incorporados a las mercancías exportadas.

Ahora el decreto que sustenta este programa se reforma para promover la exportación indirecta y apoyar las exportaciones que incorporan componentes insumos nacionales.

Como resultado de esta reforma, para obtener el derecho a la devolución de impuestos de importación los usuarios de este programa que sean proveedores de un exportador directo podrán comprobar la exportación mediante la sola presentación de una "Constancia de Exportación" emitida por un exportador que se encuentren en el programa PITEX de maquiladora, un registro ECEX o una cuenta Aduanera, o bien una constancia de Depósito emitida por una empresa de la industria automotriz.

También gozaran del derecho de la devolución de impuestos de importación los exportadores indirectos que operen como proveedores de un exportador distinto a los citados.

La constancia de exportación deberá ser un formato establecido por la SHCP y la SECOFI, pero su expedición no requiere de la presentación del pedimento de exportación o importación alguno.

La devolución se realiza en efectivo por un valor en pesos equivalente a la misma cantidad de dólares que se pagan por impuestos cuando se hizo la importación de los insumos.

Se pueden solicitar devoluciones que correspondan a las importaciones realizadas hasta un año antes de la presentación de la solicitud, comprobables mediante copia de los pedimentos de importación. Además deberán presentar copia de los pedimentos de exportación.

Se dictaminara la solicitud de devolución en un plazo de 10 días hábiles.



El objetivo de las reformas citadas es el agilizar los tramites para la obtención de los beneficios del programa y alentarán la mayor participación de empresas medianas y pequeñas en el mercado de exportación.

## **VI. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS ARANCELARIAS (SGP)**

El Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias fue creado en 1964 con el objeto de alentar el crecimiento de las exportaciones, es decir, es una concesión unilateral no reciproca de determinados países desarrollados que otorgan a las naciones menos avanzadas, una tarifa arancelaria preferencial para sus productos.

Como por ejemplo, México es beneficiario al tener un acceso preferencial de nuestros productos a Estados Unidos y Canadá que se realiza en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Otros mercados a los que pueden ingresar los productos mexicanos son: Australia, Austria, Bélgica, Bulgaria, Canadá, Checoslovaquia, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Irlanda, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Polonia, Suiza, Suecia.

Cabe mencionar que a partir de 1994 México quedo fuera del SGP de los E.E.U.U. debido a que en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) se acordó que los productos que al 1o. de Julio de 1991 recibían trato preferencial bajo el SGP, quedarían libres de arancel desde la entrada en vigor del TLCAN, así los beneficios de acceso al mercado estadounidense que recibían los exportadores mexicanos continuaron disponibles.

Los esquemas vigentes del SGP establece una lista de países beneficiarios y una lista de productos, que en principio gozan de un margen preferencial o la entrada con franquicia de los mismos. Las exclusiones se aplican principalmente a bienes y productos, provenientes de naciones en desarrollo, que podrían perjudicar a la industria nacional de los países receptores.

Este sistema puede ser de mucha ayuda para los exportadores mexicanos, por lo que deben contemplar en su plan de exportación estos mecanismos internacionales que favorecen y otorgan ciertas preferencias en los impuestos de importación respecto a otros países que entran en el mismo mercado. Para hacerse acreedor a dicha preferencia es necesario presentar un certificado de origen.

*Un Certificado de Origen* es: Un documento oficial que expide la SECOFI antes de cada exportación con objeto de acreditar que el producto es fabricado en México. Y este lo solicitan los países que otorgan el esquema preferencial para las importaciones que realizan.

*NOTA: A continuación se anexan formas de los Certificados de Origen de algunos Tratados Comerciales de México con otros países.*

## **ANEXOS**

**Tratado de Libre Comercio de América del Norte**  
**Certificado de Origen**  
 (Instrucciones al reverso)

Llenar a máquina o con letra de molde

1. Nombre y domicilio del exportador		2. Período que cubre D D M M A A De <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table> A <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>															
Número de Registro Fiscal		3. Nombre y domicilio del productor															
4. Nombre y domicilio del importador:		Número de Registro Fiscal															
5. Descripción del (los) bien(es):		6. Clasificación arancelaria	7. Cambio para trato preferencial	8. Productor	9. Conto peso	10. País de origen											
Declaro bajo protesta de decir verdad que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o relacionada con el presente documento. - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo. - Los bienes son originarios del territorio de uno o más de las partes y cumplen con los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio de América del Norte, no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 411 o en el Anexo 401. Este certificado se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos.																	
11. Firma autorizada		Empresa															
Nombre:		Cargo:															
Fecha:	<table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>							Teléfono:		Fax:							

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE.

INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO  
DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir trato arancelario preferencial, cada instrumento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien, y el importador deberá sermese en su poder al momento de formular el documento de importación. Queda a elección del productor tener el equipo volumétrico éste descrito, a fin de que sea utilizado por el receptor del bien, Párrafo de llenar a elección o con letra y mano.

**CAMPO 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número del registro fiscal del exportador. El número del registro fiscal será:

a) En Canadá el número de identificación del párrafo y el número de identificación del importador/exportador, asignado por el Ministerio de Ingresos de Canadá.

b) En México la clave del registro federal de contribuyentes (RFC).

En los Estados Unidos de América el número de identificación del párrafo o el número del seguro social.

**CAMPO 2:** Deberá llenarse sólo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes aduaneros o los derechos en el Campo 5, que se imponen a algún país Parte del Tratado de Libre Comercio o Alámbrico del Puerto (TLCAN) en un período específico no mayor de un año (incluido que cubra). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) a partir de la cual el Certificado ampara el bien de origen, o el momento, (fecha local) desde que se aplicó la regla de origen (Certificado). La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (Día/Mes/Año) en la que vence el período que cubre el Certificado. La información del bien de origen a través transpone preferencial con base en este Certificado deberá efectuarse durante las fechas indicadas.

**CAMPO 3:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del productor, tal como se describe en el campo 5. En caso de que el Certificado ampare bienes de más de un productor, incluir una lista de los productores involucrados, incluyendo el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y número de registro fiscal, haciendo referencia directa al bien, descrito en el campo 5. Cuando se describa que la información suministrada es una copia no controlada, deberá señalarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la aduana". En caso de que el productor y el exportador, sean el mismo individuo, indicar la palabra "igual". En caso de que el productor indique la palabra "desconocido", el receptor del bien deberá indicar la información de la totalidad del productor, la palabra "desconocido".

**CAMPO 4:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo el país) y el número de registro fiscal del importador, tal como se describe en el campo 1. En caso de un comercio a intermediación del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

**CAMPO 5:** Proporcione una descripción completa de cada bien. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponde a bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el Certificado ampare una sola importación del bien, deberá indicarse el número de factura, tal como aparece en la factura comercial. En caso de desconocimiento, deberá indicarse una aduana de referencia, así como el número de orden de embarque.

**CAMPO 6:** Incluir la clasificación arancelaria o una abreviatura que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien sea sujeto a una regla específica de origen que requiere otro código, de conformidad con el artículo 4011, deberá declararse a uno o algunos de la clasificación arancelaria del Sistema Armonizado que correspondiera en el país a cuyo territorio se importa el bien.

**CAMPO 7:** Identifique el origen aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Las reglas de origen se encuentran en el capítulo 4 y en el anexo A01 del TLCAN. Estas reglas están establecidas en el Anexo 701.2 (determinados productos agropecuarios) aplicable a A del Anexo 701.8 (determinados productos textiles) y según las determinaciones hechas para procedimientos aduaneros de origen y los países de origen para poder operar del origen arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir alguna de las siguientes condiciones:

**Criterios para cada preferencia:**

**A:** El bien es "obtenido en su totalidad o esencialmente enteramente" en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, de conformidad con el artículo 4011.3 (NOTA: La compra de un bien en el territorio de un país parte del TLCAN no necesariamente constituye en "obtenido en su totalidad o producido enteramente" si el bien es un producto agropecuario según el artículo 719 y el Anexo 701.2 (Referencia: Artículo 4011.3 y el Anexo 701.2)).

**B:** El bien es producido enteramente en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN y cumplir con la regla específica de origen establecida en el Anexo 4011, aplicable a la clasificación arancelaria. La regla puede incluir un código de clasificación arancelaria un requisito de valor de contenido regional o una combinación de ambos. El bien debe cumplir también con todas las demás reglas aplicables del capítulo IV. En caso de que el bien sea un producto agropecuario según el artículo 719 y el Anexo 701.2 (Referencia: Artículo 4011.3).

**C:** El bien es producido enteramente en territorio de uno o más de los países partes del TLCAN esencialmente con materiales originarios. Para este criterio uno o más de los materiales puede no estar totalmente obtenidos o manufacturados en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, conforme al artículo 4011.3. Todos los materiales usados en la fabricación del bien de origen caen como "originarios" al cumplir con alguna de las reglas de origen del capítulo 4011.3. El bien es un producto agropecuario según también el artículo 719 y el Anexo 701.2 (Referencia: Artículo 4011.3).

**D:** El bien es producido en el territorio de uno o más de los países partes del TLCAN pero al cumplir con la regla de origen aplicable establecida en el Anexo 4011 porque alguno de los materiales no originarios no cumple con el cambio de clasificación arancelaria requerido. El bien, sin embargo, cumple con el requisito de valor de contenido regional establecido en el artículo 4011.3. Este criterio es aplicable únicamente a los casos circunstanciales siguientes:

1) El bien es importado al territorio de un país parte del TLCAN en su totalidad o esencialmente por un estado, como un bien ensamblado de conformidad con la regla general de interpretación 2(a) del Sistema Armonizado.

2) El bien es importado uno o más materiales no originarios clasificados como partes de conformidad con el Sistema Armonizado, que no pudieron cumplir con el cambio de clasificación arancelaria porque la partida es la misma, tanto para el bien como para sus partes, y no se divide en subpartidas, o las subpartidas en la misma línea que el bien como para sus partes, y estas no se subdividen.

**NOTA:** Este criterio no es aplicable a los capítulos 4 y 6 del Sistema Armonizado (Referencia: Artículo 4011.3).

E. Algunos bienes de procesamiento aduanero de datos y sus partes, comprendidos en el Anexo 701.8, no originarios del territorio de uno o más de los países partes del TLCAN, se consideran como si fueron originarios "DE" si el VCB se importó al territorio de un país parte del TLCAN procedente del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la lista arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien o bienes a la lista arancelaria en el Anexo 701.8 y el código para todos los países partes del TLCAN (Referencia: Anexo 701.8).

**F:** El bien es un producto agropecuario originario de conformidad con el criterio para esos países (A, B o C, según corresponda), y no está sujeto a restricciones cuantitativas en el país importador del TLCAN, dentro o que es un "producto certificado" conforme al Anexo 701.2, Sección A o B (reglas de exportación). Un bien listado en el anexo 701.2 B, pero también sujeto de restricciones cuantitativas y listo dentro o exportado desde un país participante preferencial, siempre que cumpla con la definición de "producto certificado" de la Sección A del Anexo 701.2, NOTA 1. Este criterio no es aplicable a bienes que son mercancías originarias de Canadá o los Estados Unidos que se importan a cualquiera de dichos países (NOTA 2). La información no es una restricción cuantitativa.

**CAMPO 8:** Para cada bien de origen en el campo 5 indique "SI" cuando sea el productor del bien. En caso de que no sea el productor del bien, indique "NO", según sea (1), (2) o (3), dependiendo de si el certificado se basa en uno de los siguientes supuestos:

- (1) es consecuencia de que el bien cae como originario,
- (2) se declara solamente en su declaración de origen (distinta a un certificado de origen de que el bien cae como originario), o
- (3) un certificado que ampara el bien llenado y firmado por el productor, proporcionado voluntariamente por el productor al exportador.

**CAMPO 9:** Para cada bien de origen en el campo 5, cuando el bien sea sujeto a un requisito de valor de contenido regional (VCB), indique "CH" si el VCB se calculó con base en el método de costo menor de la conformidad "DE" si el VCB se importó al territorio de un país parte del TLCAN procedente del territorio de otro país parte del TLCAN, cuando la lista arancelaria de nación más favorecida aplicable al bien o bienes a la lista arancelaria en el Anexo 701.8 y el código para todos los países partes del TLCAN (Referencia: Anexo 701.8).

**CAMPO 10:** Indique el nombre del país "HE" o "EU" tratándose de bienes agropecuarios o textiles exportados a Canadá, "LU" o "CA" para bienes no agropecuarios o textiles, o "CA" o "HE" para todos los bienes exportados al otro país participante preferencial, siempre que los bienes del Anexo 701.2, de conformidad con los reglas de Interpretación 4 en la lista de designaciones arancelarias en cada parte.

Para todos los demás bienes originarios exportados a Canadá, indique "MX" o "EU", según corresponda, si los bienes originan en ese país parte del TLCAN, en los territorios del Anexo 701.2 y el valor de exportación de los bienes no se ha determinado en más de 70% por algún procesamiento exterior en el otro país parte del TLCAN, sea como resultado, dentro "DNT" por producción conjunta (Referencia: Anexo 701.2).

**CAMPO 11:** Este campo deberá ser llenado, formado y fechado por el exportador. En caso de que el país parte del Certificado para ser el exportador, deberá ser llenado, formado y fechado por el productor. La fecha deberá ser aquella en que el Certificado se llenó y firmó.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO CELEBRADO ENTRE  
LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA  
Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

ANEXO :

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

(Instrucciones al Reverso)

Llene y pegue o cosida en medio. Este documento es para su uso interno de origen, no debe ser vendido o comercializado.

1. Nombre y Domicilio del Exportador:		2. Nombre y Domicilio del Productor:		3. Nombre y Domicilio del Importador:	
Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:		Número de Registro Fiscal:	

4. Número y fecha de factura(s)	5. Clasificación arancelaria	6. Descripción de (los) bienes	7. Criterio para el tipo Preferencial	8. Valor de Contenido Regional	9. Otras Instancias

10. Declaro bajo protesta de decir verdad que:

-La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que será responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha o relacionada con el presente documento.

-Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya entregado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo.

-Los bienes son originarios y cumplen con los requisitos que les son aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio celebrado entre Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela, y no han sido objeto de procesamiento ulterior o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos permitidos en el artículo 9-12 del Tratado.

-Este certificado se compone de \_\_\_\_\_ hojas, incluyendo todos sus anexos.

Firma:	Empresa:
Nombre:	Cargo:
Fecha:	Teléfono: <span style="float: right;">FAX:</span>

11. Observaciones:

12. Validación del certificado de origen (EXCLUSIVO PARA USO OFICIAL)  
(ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello)

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, LA REPUBLICA DE COLOMBIA Y LA REPUBLICA DE VENEZUELA**

**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN**

Con el propósito de facilitar el trámite arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado en forma segura y en su totalidad por el exportador del bien y el importador de manera de tener en su poder al momento de formular el documento de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, firmada y firmada por el productor del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá lo siguiente:

**Bien:** Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

**Numero de registro fiscal:**

En los Estados Unidos Mexicanos: la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.)  
 En la República de Colombia: el número de identificación industrial (N.I.T.)  
 En la República de Venezuela: el registro de información fiscal (R.I.F.)

**Partes:** Los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

**Tratado:** El Tratado de Libre Comercio celebrado entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela.

**Campo No. 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador.

**Campo No. 2:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, anexe una lista de los productores asociados, indicando para cada uno de ellos los datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien producido en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá señalarse de la siguiente manera: "Disponible a solicitud de la autoridad competente. En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, indique la palabra "misma".

**Campo No. 3:** Indique el nombre completo, denominación o razón social, domicilio (incluyendo ciudad y país), número de teléfono, fax y el número de registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varios importadores, indicar la palabra "diversos".

**Campo No. 4:** Señale el número y fecha de la factura de los bienes.

**Campo No. 5:** Escriba la clasificación arancelaria a seis dígitos que corresponda en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 4. En caso de que en un este sujeta a una regla específica de origen que requiera ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 6-03 del Tratado, deberá indicarse a ocho dígitos la clasificación arancelaria que corresponda en el país a cuyo territorio se importa el bien.

**Campo No. 6:** Proporcione una descripción completa, cantidad y unidad de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando este exista. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En el caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse el número de factura, así como el número en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de empaque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un criterio arancelado, indique el número de referencia y fecha de emisión del criterio arancelado.

**Campo No. 7:** Indique el criterio aplicable (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 6. Para poder gozar del trato arancelario preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios (las reglas de origen se encuentran en el capítulo VI y en el anexo al artículo 6-03 del Tratado).

**Criterios para trato preferencial:**

- A. sea un bien obtenido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o más Partes;
  - B. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo VI del Tratado;
  - C. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un campo de clasificación arancelaria y otros requisitos según se especifica en el anexo al artículo 6-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
  - D. sea producido en el territorio de una o más Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un campo de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
  - E. sea producido en el territorio de una o más Partes y cumpla con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 6-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado;
- Excepción para los bienes comprendidos en los capítulos 81 al 83 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o más Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un campo de clasificación arancelaria debido a que:
- i) el bien se ha importado a territorio de una Parte sin ensamblado o desensamblado, pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado;
  - ii) la partida para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa partida no se divide en subpartidas o la subpartida sea la misma tanto para el bien como para sus partes;
- temple que el valor de contenido regional del bien determinado de acuerdo con el artículo 6-04 del Tratado no sea inferior al porcentaje establecido en el anexo al artículo 6-03 o en el anexo 6-18 del Tratado, y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo VI del Tratado.

**Campo No. 8:** Para cada bien descrito en el campo 6, cuando el bien este sujeta a un requisito de valor de contenido regional (VCR), indique "V" cuando el valor de contenido del bien haya sido calculado de conformidad con los principios de los artículos 1 y 4 del Código de Valoración Aduanera. En cualquier otro caso, indique "NO".

**Campo No. 9:** Si para el caso del origen del bien se utilizó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "DMI" para de Mynaris, "MAI" para materiales, "MERMEDOS" "ACU" para acumulación y "BMF" para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique "NO".

**Campo No. 10:** Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador, su representante legal o apoderado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se llenó y firmó.

**Campo No. 11:** Este campo deberá ser llenado en caso de existir alguna observación por la autoridad competente de la Parte exportadora o bien por el exportador.

**Campo No. 12:** Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.

**TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA  
CERTIFICADO DE ORIGEN**  
(Instrucciones al Reverso)

1. Nombre y Denominación del Exportador:  Número de Registro Fiscal:		2. Período que cubre:  DD M M A A                      DD M M A A De    J J J J J J                      A:    J J J J J J			
3. Nombre y Denominación del Productor:  Número de Registro Fiscal:		4. Nombre y Denominación del Importador:  Número de Registro Fiscal:			
5. Descripción del (los) bien(es):	6. Clasificación Arancelaria	7. Cruesno para usos preferenciales	8. Método Utilizado (VCF):	9. Otras Instancias	
10. Declaro bajo protesta de decir verdad que: -La información contenida en este documento es verdadera y exacta, y me hago responsable de comprobar la aquí declarada. Estoy consciente que seré responsable por cualquier declaración falsa si causara daño o relacionada con el presente documento. -Me comprometo a mantener y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respaldan el contenido del presente certificado, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes haya suministrado el presente certificado, de cualquier cambio que pudiese afectar la exactitud o validez del mismo. -Las bases son vigentes y aplicables con los requisitos que las que aplicables conforme al Tratado de Libre Comercio entre Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia, y no han sido objeto de procesamiento interno o de cualquier otra operación fuera de los territorios de las Partes, salvo en los casos previstos en el artículo 5.17 del Tratado. Este certificado se compone de _____ folios, incluyendo todos sus anejos.					
Firma Autorizada		Empresario			
Nombre:		Cargo:			
Fecha:                      DD M M A A J J J J J J		Teléfono		Fax:	
11. Validación del certificado de origen: (SOLO DE USO OFICIAL) (Ciudad, país, fecha, nombre, firma y sello) Observaciones:					



TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE BOLIVIA

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO  
DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de recibir el valor arancel preferencial, este documento deberá ser llenado en forma legible y en su totalidad por el exportador del bien y el importador deberá tener en su poder al momento de formular el pedimento de importación o póliza de importación. Cuando el exportador no sea el productor del bien, deberá llenar y firmar este documento con fundamento en una declaración de origen que ampare el bien, llenada y firmada por el productor del bien. Favor de llenar a máquina o con letra de molde.

Para los efectos del llenado de este certificado de origen, se entenderá por:

Bien: Cualquier mercancía a producto artículo o materia.

Número de registro (RSC):

En los Estados Unidos Mexicanos, la clave del registro federal de contribuyentes (R.F.C.).

En la República de Bolivia, el registro único de contribuyentes (R.U.C.) y el registro único de exportadores (R.U.E.).

Partes:

Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.

Tratado:

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia.

- Campo No. 1:** Indique el nombre completo, denominación o razón social completa (incluyendo ciudad y país), número de teléfono fijo y el número de registro fiscal del exportador.
- Campo No. 2:** Deberá llenarse solo en caso de que el certificado ampare varias importaciones de bienes idénticos a los descritos en el campo 5 que se importen a una de las Partes en un periodo específico no mayor de un año contado a partir de la fecha de su firma (periodo que cubre). La palabra "DE" deberá ir seguida por la fecha (o meses/años) a partir de la cual el certificado ampara el bien descrito. Esta fecha podrá ser posterior a la fecha de firma del certificado. La palabra "A" deberá ir seguida por la fecha (o meses/años) en la que se termina el periodo que cubre el certificado. La importación del bien sujeta a trato arancel preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de los meses indicados.
- Campo No. 3:** Indique el nombre completo, denominación o razón social completa (incluyendo ciudad y país), número de teléfono fijo y el número de registro fiscal del importador. En caso de que el certificado ampare partes de más de un producto, anote una lista de los productos que correspondan a cada uno de los datos anteriormente mencionados y hágalo en referencia directa al bien descrito en el campo 5. Cuando se desee que la información contenida en este campo sea confidencial, podrá tratarse de la siguiente manera: "disponible a solicitud de la autoridad competente". En caso de que un productor y un importador sean la misma persona, indique la palabra "misma".
- Campo No. 4:** Indique el nombre completo, denominación o razón social completa (incluyendo ciudad y país), número de teléfono fijo y el número de registro fiscal del importador. En caso de no conocerse la identidad del importador, indicar la palabra "desconocido". Tratándose de varias importaciones, indicar la parte "2" de los datos.
- Campo No. 5:** Proporcione una descripción completa, cantidad y unidades de medida de cada bien, incluyendo el número de serie, cuando este exista. La información debe ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en la factura, su código de descripción que correspondiera al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola importación, deberá indicarse el número de factura del comercio exterior que aparece en la factura comercial. En caso de desconocerse, deberá indicarse otro número de referencia único, como el número de orden de embarque. Cuando el bien descrito haya sido objeto de un documento arancelado, indique el número de referencia de la factura arancelada de dicho documento.
- Campo No. 6:** Declare la clasificación arancelaria a seis dígitos que correspondiera en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien sujeta a una regla específica de origen que requiere ocho dígitos de conformidad con el anexo al artículo 5-03 del Tratado, deberá declararse al menos el primer dígito de clasificación arancelaria que correspondiera en la lista de origen terminada en el bien.
- Campo No. 7:** Indique el número de serie (de la A a la F) para cada bien descrito en el campo 5. Para poder copiar del valor arancelado preferencial cada bien debe cumplir con alguno de los siguientes criterios (Las reglas de origen se encuentran en el capítulo V y en el anexo al artículo 5-03 del Tratado):

Criterios para trato preferencial:

- A. sea un bien producido en su totalidad o producido enteramente en territorio de una o ambas Partes.
  - B. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir exclusivamente de materiales que califican como originarios de conformidad con el capítulo V del Tratado.
  - C. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
  - D. sea producido en el territorio de una o ambas Partes a partir de materiales no originarios que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y se cumpla un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
  - E. sea producido en una o ambas Partes, según se especifica con un requisito de valor de contenido regional, según se especifica en el anexo al artículo 5-03 del Tratado y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.
  - F. excepto para los bienes contemplados en los capítulos 5-03 del Sistema Armonizado, el bien sea producido en el territorio de una o ambas Partes, pero uno o más de los materiales no originarios utilizados en la producción del bien no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:
    - a) el bien sea el ensamblado o término de una Parte (en ensamblar o desembarcar) pero se ha clasificado como un bien ensamblado de conformidad con la Parte General (21) del Sistema Armonizado, o
    - b) la parte para el bien sea la misma tanto para el bien como para sus partes y esa parte no se avoca en subpartes o la subpartes sea la misma tanto para el bien como para sus partes.
- El tiempo que el valor de contenido regional del bien determinado de acuerdo con el artículo 5-04 del Tratado, no sea inferior al 50% salvo que se disponga otra cosa en los artículos 5-15 o 5-20 del Tratado, cuando se utilice el método de valor de transacción o al 65% cuando se utilice el método de costo neto, y se cumplan las demás disposiciones aplicables del capítulo V del Tratado.

**Campo No. 8:** Para cada bien descrito en el campo 5, indique "V" cuando el valor de contenido regional (VCR) del bien haya sido calculado con base en el método de valor de transacción o "CN" cuando el VCR haya sido calculado con base en el método de costo neto. Si el VCR se calculó de acuerdo al método de costo neto, indique las fechas de origen y conclusión (de marzo/año) del periodo de cálculo (Referencia: párrafo a) sección B) anexo al artículo 5-01 del Tratado). En caso de que el bien no se encuentre sujeto a dicho requisito, indique "NO".

**Campo No. 9:** Si existe el cálculo del origen del bien se usó alguna de las otras instancias para conferir origen, indique lo siguiente: "DMT" para de mínimos "MAT" para materiales intermedios, "ACU" para acumulación y "BMF" para bienes y materiales fungibles. En caso contrario, indique "NO".

**Campo No. 10:** Este campo deberá ser llenado, firmado y sellado por el exportador, su representante legal o autorizado. La fecha deberá ser aquella en que el certificado se firmó y firmó.

**Campo No. 11:** Este campo deberá ser llenado por la autoridad competente de la Parte exportadora.



## TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LA REPUBLICA DE COSTA RICA

### INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL CERTIFICADO DE ORIGEN

Con el propósito de facilitar el uso de este formulario, se ha desarrollado el presente instructivo para el exportador del bien y el importador del bien, el cual deberá cumplirse en su poder al momento de expedir el certificado de origen. Este formulario deberá cumplirse en el momento de expedir esta documentación con fundamento en una declaración de origen que aparece en el bien, cuando se formula por el respectivo productor. En caso de estar a disposición de un bien de origen de otro país.

Para los efectos del llenado de este certificado de origen se considerará:

Bien:

Cualquier mercancía, producto, artículo o materia.

Numero de registro:

En los Estados Unidos Mexicano, el número de registro expedido por el Departamento de Comercio y en C.R., en la República de Costa Rica, el número asignado para personas físicas o legales de carácter privado por las autoridades.

Partes:

Los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.

Título:

El Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica.

Campo No. 1

Indique el número de contrato, denominación o razón social, del bien, número de calidad y país, número de lote, las y el número de registro del exportador.

Campo No. 2

Indique siempre, tanto en caso de que el certificado ampare varios productos de bienes involucrados en el campo 2, que se aplican, alguna de las Partes en un momento específico no mayor de un año contado a partir de la fecha de su firma (señale que país). La palabra "EEUU" deberá ser seguida por la fecha (señalemes/año) a partir de la cual el certificado ampara el bien derivado (este fecha podrá ser posterior a la de la firma del certificado. La palabra "A" deberá ser seguida por la fecha (señalemes/año) en la que vence el periodo que cubre el certificado. La información del bien puede o estar relacionada preferencial con base en este certificado deberá efectuarse dentro de los límites establecidos.

Campo No. 3

Indique el número completo, denominación o razón social, nombres involucrados (país y país), número de lote, las y el número de registro del productor. En caso de que el certificado ampare bienes de más de un productor, deberá usarse una lista de los productores involucrados, indicando para cada uno de ellos sus datos anteriormente mencionados y haciendo referencia directa al bien descrito en el campo 2. Cuando los datos que la información contenida en este campo sea confidencial podrá señalarse de la siguiente manera: "según lo autorizado o autorizado por la autoridad competente". En caso de que el productor y el exportador sean la misma persona, deberá usarse la palabra "mismo".

Campo No. 4

Indique el nombre o nombres, denominación o razón social, nombres involucrados (país y país), número de lote, las y el número de registro del importador. En caso de que se comercialice la mercancía con un intermediario, indique la palabra "intermediario". Tratándose de varios importadores, deberá usarse la palabra "varios".

Campo No. 5

Indique una descripción detallada, cantidad y unidades de medida de cada bien, involucrando el número de serie, cuando sea posible. La descripción deberá ser suficiente para relacionarla con la descripción contenida en el Facturador, así como con la descripción que corresponda al bien en el Sistema Armonizado. En caso de que el certificado ampare una sola mercancía, deberá indicarse el número de factura, las series asignadas en la factura correspondiente. En caso de que se describan, deberá indicarse el número de referencia única, como el número de orden de embarque.

Campo No. 6

Indique la clasificación arancelaria o sea el código que corresponde en el Sistema Armonizado a cada bien descrito en el campo 5. En caso de que el bien esté sujeta a una regla específica de origen que requiera otro código de conformación con el grupo o artículo 5-03 del Tratado, deberá declararse a dicho código la clasificación arancelaria que corresponde en el país a dicho territorio al momento de ser importado.

Campo No. 7

Indique el código que le A o la B para cada bien descrito en el campo 5. Para obtener el código preferencial, cada bien deberá cumplir con alguno de los siguientes criterios. Los reglas de origen se encuentran en el Anexo IV y en el inciso a) artículo 5-03 del Tratado.

Criterios para tipo preferencial:

A

sea un bien producido en su totalidad o producido íntegramente en territorio de uno o ambos Países.

B

sea el producido en el territorio de uno o ambos Países a partir exclusivamente de mercancías que satisficjan como originarias de conformidad con el capítulo V del Tratado.

C

sea el producido en el territorio de uno o ambos Países a partir de mercancías que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos según los establecidos en el inciso a) artículo 5-03 del Tratado y se cumplan los demás requisitos de este capítulo V del Tratado.

D

sea el producido en el territorio de uno o ambos Países a partir de mercancías que cumplan con un cambio de clasificación arancelaria y otros requisitos y el bien cumpla con los requisitos de uno de los criterios B, C o D del Tratado y se cumplan con los demás requisitos de este capítulo V del Tratado.

E

sea el producido en el territorio de uno o ambos Países a partir de un material de valor de conformidad con el inciso a) artículo 5-03 del Tratado, el cual cumpla las demás disposiciones del capítulo V del Tratado.

F

se trate de un bien producido en el territorio de uno o ambos Países, que sea el resultado de las mercancías de origen originarias en el país o territorio que sean no cumplan con un cambio de clasificación arancelaria debido a que:

i)

el bien se ha importado en el territorio de uno o ambos Países sin sujeción a disposiciones, para lo que se clasificó como un bien originario de conformidad con la Regla General 2(a) del Sistema Armonizado, o

ii)

el bien sea el resultado de un bien que sea originario de un país que sea parte del país o territorio al que se importa o el bien sea el resultado de un bien que sea originario de un país que sea parte del país o territorio al que se importa.

Campo No. 8

Indique el valor de contenido regional del bien determinado de acuerdo con el artículo 5-04 del Tratado, no sea inferior, salvo que se ampare otro caso en el artículo 5-21 y en el artículo 5-16 del Tratado, al 50% cuando sea el país de origen de valor de representación o el 51.66% cuando se vincle el material de base con y se cumplan los demás requisitos establecidos en el capítulo V del Tratado.

Campo No. 9

Para cada bien descrito en el campo 5, indique "VF" cuando el valor de contenido regional (VCR) del bien haya sido calculado con base en el método de valor de representación, o "CV" cuando el VCR del bien haya sido calculado con base en el método de costo real. Si el VCR no cubre el requisito al momento de emitir este certificado, indique las fechas de inicio y cumplimiento voluntario para el país de destino. (Indicaciones: artículo 5, inciso B, anexo al artículo 5-01 del Tratado).

Campo No. 10

Este campo deberá ser llenado únicamente cuando el exportador sea el productor del bien. Si el país de destino del origen sea un país de calidad alguno de los otros miembros para cualquier "OTRO" (país o países), indique las siguientes informaciones: "PAIS" (países), "MATERIA" (materias), "FACT" (facturas), "MOM" (meses y materiales), "URGEN" (en caso contrario, indique "NO").

Campo No. 11

Este campo deberá ser llenado, firmado y fechado por el exportador. La fecha deberá ser aquella en que se emite el bien y el certificado de origen y fecha.

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

**ANEXO 5**

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
ASSOCIAÇÃO LATINO-AMERICANA DE INTEGRAÇÃO

PAIS EXPORTADOR: **ESTADOS UNIDOS MEXICANOS** PAIS IMPORTADOR: .....

No. de Orden (1)	NALADI	DENOMINACION DE LAS MERCADERIAS

**DECLARACION DE ORIGEN**

**DECLARAMOS** que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura Comercial No. .... cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo ( 2 ) ..... de conformidad con el siguiente desglose:

No. de Orden	NORMAS (3)

Fecha .....

Razón social, sello y firma de exportador o productor .....

**OBSERVACIONES** .....

.....

.....

**CERTIFICACION DE ORIGEN**

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de .....  
a los .....

.....  
Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Notes: (1) Esta columna indica el origen en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado.  
En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados consecutivamente.
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de origen
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmendadas

CERTIFICADO DE ORIGEN DE LA ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN  
INSTRUCTIVO DE LLENADO  
(240-031)

***País importador***

Anotar el nombre del país importador.

***Número de orden***

Anotar el número de orden (esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el certificado).

***NALADI***

Anotar la fracción de la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADI) que corresponde al producto o productos.

***Denominación de las mercancías***

Anotar la denominación de las mercancías e inmediatamente después trazar una línea de cancelación (lo anotado bajo esta línea será nulo).

***Número***

Anotar el número de factura comercial.

***Acuerdo (s)***

Anotar el número de Acuerdo que corresponda al (los) producto (s) y que se encuentra señalado en el cuestionario para gestionar certificados de origen de ALADI.

***Número de orden***

Anotar el número de orden (este punto debe coincidir con el número de orden anterior).

***Normas***

Anotar la norma de origen aplicable a cada mercancía, individualizada por su número de orden (esta norma de origen aparece en la copia de su cuestionario para gestionar el certificado de origen ALADI, autorizado por el Departamento de Certificados de Origen).

***Fecha***

Anotar la fecha de presentación del certificado de origen ALADI.

***Razón social, sello y firma del exportador o productor***

Anotar la razón social y la firma de la empresa exportadora.

***Observaciones***

En caso de que la mercancía a exportar no esté concesionada por el país importador, anotar en Observaciones la siguiente leyenda:

El producto amparado en el presente certificado no ha recibido concesiones por parte de \_\_\_\_\_

por lo que se expide únicamente para hacer constar que se cumple con las normas de origen vigentes en ALADI.

***Certificación de origen***

Sólo para uso oficial.

***Observaciones***

- a) El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmendaduras y deberá ser llenado con un solo tipo de máquina.
- b) El certificado debe solicitarse previamente a cada embarque.
- c) En caso de extravío o destrucción del certificado, una vez expedido éste se podrá solicitar un duplicado, por lo que tendrá que llenar nuevamente el certificado con la palabra **DUPLICADO** en la parte superior derecha y en Observaciones indicar:

El presente certificado es duplicado del original otorgado el día \_\_\_\_\_

- y se expide el presente a petición de la empresa interesada.
- d) En caso de que el certificado no sea utilizado, o sea rechazado por las autoridades aduaneras del país importador, se deberá de reportar de inmediato a la oficina que expidió dicho certificado.

**CERTIFICADO DE ORIGEN**

CERTIFICADO NUMERO

ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION  
Acuerdo de Complementación Económica 17

--

<b>PAIS EXPORTADOR</b>	<b>PAIS IMPORTADOR</b>
<b>EMPRESA EXPORTADORA</b>	<b>EMPRESA IMPORTADORA</b>
<b>RFC O RUT</b>	<b>RFC O RUT</b>
<b>FACTURA COMERCIAL NUMERO</b>	

NO (1)	SISTEMA ARMONIZADO	DENOMINACION DE LAS MERCANCIAS	CANTIDAD Y MEDIDA	VALOR FOB DLS U\$

No	NORMAS DE ORIGEN (2)

DECLARACION JURADA DE ORIGEN
DECLARAMOS QUE LAS MERCANCIAS INDICADAS EN EL PRESENTE FORMULARIO CORRESPONDIENTES A LA FACTURA COMERCIAL QUE DE ESTA CUMPLEN CON LO ESTABLECIDO EN LAS NORMAS DE ORIGEN DEL ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA
SELLO Y FIRMA DE LA EMPRESA EXPORTADORA

CERTIFICACION DE ORIGEN
CERTIFICO LA VERACIDAD DE LA PRESENTE DECLARACION QUE FORMALIZO EN LA CIUDAD DE
EN ESTA FECHA
NOMBRE, SELLO Y FIRMA DE LA ENTIDAD CERTIFICADORA

NOTAS AL REVERSO

240-052

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)			Reference No:  <b>GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES          CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (Combined declaration and certificate) <b>FORM A</b>  Issued in ..... <small>(Country)</small>  <small>See instructions on reverse of this certificate.</small>			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)						
3. Means of transport and route (as far as known)			4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices	
<b>11. Certification</b> It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.			<b>12. Declaration by the exporter</b> The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in ..... <small>(Country)</small> and that they comply with the origin requirements specified for these goods in the generalized system of preferences for goods exported to ..... <small>(Importing country)</small> ..... <small>(Signature of exporter)</small> Date and place, signature and stamp of certifying authority: ..... <small>(Date and place, signature and notarial signature)</small>			

NOTES (1988)

I. Countries which accept Form A for the purposes of the generalized system of preferences (GSP):

Australia*	Norway	European Economic Community:	Ireland
Austria	Sweden	Belgium	Italy
Canada	Switzerland	Denmark	Luxembourg
Finland	United States of America	France	Netherlands
Japan		Federal Republic of Germany	Portugal
New Zealand		Greece	Spain
			United Kingdom

People's Republic of Bulgaria  
 Czechoslovak Socialist Republic  
 Hungarian People's Republic  
 Polish People's Republic  
 Union of Soviet Socialist Republics

*Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.*

II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept passage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary.)

III. Entries to be made in box 8

Preference products must either be wholly obtained in accordance with the rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- Products wholly obtained: for export to all countries listed in Section I, enter the letter 'P' in box 8 (for Australia and New Zealand box 8 may be left blank).
- Products sufficiently worked or processed: for export to the countries specified below, the entry in box 8 should be as follows:
  - United States of America: for single country shipments enter the letter 'Y' in box 8, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter 'Z' followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products (example 'Y' 35 % or 'Z' 35 %).
  - Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter 'G' in box 8; otherwise 'F'.
  - Austria, Finland, Japan, Norway, Sweden, Switzerland and the European Economic Community enter the letter 'W' in box 8 followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature (harmonized system) heading of the exported product (example: 'W' 96.16).
  - Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter 'Y' in box 8 followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fob price of the exported products (example 'Y' 45 %); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter 'PK'.
- Australia and New Zealand: completion of box 8 is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in box 12.

\* For Australia, the main requirements is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.



1 Exporter (name, full address, country) Exportateur (nom, adresse complète, pays)	<b>ORIGINAL</b>		2 No
3 Consignee (name, full address, country) Destinataire (nom, adresse complète, pays)	3 Date year Année consignataire	4 Category number Numéro de catégorie	
	<b>CERTIFICATE OF ORIGIN</b> (Produits originaires) <hr/> <b>CERTIFICAT D'ORIGINE</b> (Produits originaires)		
6 Place and date of shipment - Means of transport Lieu et date d'embarquement - Moyen de transport	6 Country of origin Pays d'origine	7 Country of destination Pays de destination	
	8 Supplementary details Détails supplémentaires		
10 Marks and numbers - Number and batch of packages - DESCRIPTION OF GOODS Marques et numéros - Nombre et nature des colis - DESCRIPTION DES MARCHANDISES	11 Quantity (1) Quantité (1)	12 FOB Value (2) Valeur FOB (2)	
	13 CERTIFICATION BY THE COMPETENT AUTHORITY - VISA DE L'AUTORITE COMPETENTE I, the undersigned, certify that the goods described above originated in the country shown in box No 6, in accordance with the provisions in force in the European Economic Community. Je soussigné certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 6, conformément aux dispositions en vigueur dans la Communauté Économique Européenne.		
14 Competent authority (name, full address, country) Autorité compétente (nom, adresse complète, pays)	At - A _____, on - le _____  (Signature) (Signature - Cachet)		

(1) Does not apply for sea transport. It will be provided for consignees other than the consignee. Major in each of the two boxes (1) and (2) must be filled in by the consignee. (2) To be filled in by the consignee.

1 Exportador (Nombre, dirección completa, país)	2 Número	
3 Destinatario (Nombre, dirección completa, país)	<b>CERTIFICADO RELATIVO A LOS PRODUCTOS DE SEDA O DE ALGODÓN TEJIDOS EN TELARES A MANO</b>  expedido para la obtención del beneficio del régimen arancelario preferencial en la Comunidad Europea	
	4 País de fabricación	5 País de destino
6 Lugar y fecha de embarque -- medio de transporte	7 Datos suplementarios	
8 Mercés y numeración -- número y naturaleza de los bultos -- DESIGNACIÓN DETALLADA DE LAS MERCANCIAS	9 Cantidad ( <sup>1</sup> )	10 Valor FOB ( <sup>2</sup> )
<b>11 VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE</b> El abajo firmante certifica que el envío descrito más arriba contiene exclusivamente productos hechos a mano por la artesanía rural del país indicado en la casilla n° 4.  -- cada pieza está provista de { al principio y al final, de un sello autorizado (a) } { de un plomo n° ..... (b) }		
12 Autoridad Competente (Nombre, dirección completa, país)	.....  (Firma)	.....  (Sello)

(1) Indique la medida de un número de piezas, de metros, de m<sup>2</sup> o de kilogramos

(2) En la moneda del comercio de mercancías

(3) Tenga la dueña precisa

1 Exportador (Nombre, dirección completa, país)	2 Número			
3 Destinatario (Nombre, dirección completa, país)	<b>CERTIFICADO RELATIVO A DETERMINADOS PRODUCTOS HECHOS A MANO (HANDICRAFTS)</b>  expedido para la obtención del beneficio del régimen arancelario preferencial en la Comunidad Europea			
	4 País de fabricación	5 País de destino		
6 Lugar y fecha de embarque -- medio de transporte	7 Datos suplementarios			
8 Marcas y numeración -- número y naturaleza de los bultos -- DESIGNACION DETALLADA DE LAS MERCANCIAS	9 Cantidad ( <sup>1</sup> )	10 Valor FOB ( <sup>1</sup> )		
	11 VISADO DE LA AUTORIDAD COMPETENTE El abajo firmante certifica que el envío descrito más arriba contiene exclusivamente productos hechos a mano por la artesanía rural del país indicado en la casilla n° 4.			
12 Autoridad Competente (Nombre, dirección completa, país)	.....  (Firma)		.....  (Sello)	

(1) Incluye lo que trata de un número de piezas de metros de m<sup>2</sup> o de kilogramos.

(2) En la moneda del país de origen.

(3) Tachese lo que proceda.


**CERTIFICACION DE ORIGEN  
DE ARTICULOS MEXICANOS**

FOLIO NUMERO

1- NOMBRE Y DIRECCION DE LA EMPRESA EXPORTADORA		2- NOMBRE Y DIRECCION DEL CONSIGNATARIO		
3- NO DE ORDEN	4- DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	5- CANTIDAD Y UNIDAD DE MEDIDA	6- VALOR M/N	7- NUMERO DE FACTURA Y FECHA
8- LUGAR, FECHA Y SELLO DE LA AUTORIDAD QUE CERTIFICA.		9- LUGAR Y FECHA; SELLO DE LA EMPRESA Y FIRMA DE AUTORIZACION		

## CAPITULO TRES

### MARCO CONTABLE

En medio de esta gran comercialización internacional, es necesario aumentar la eficiencia como empresas para afrontar el reto de competir con las de otros países ya que los clientes no estarán dispuestos a correr el riesgo de pagar por la ineficiencia y fallas de una empresa exportadora. Ante esta situación las empresas deben de contar con un registro eficiente en sus libros contables de las operaciones que realice con el extranjero; también será fundamental la correcta determinación del costo; así como las formas de pago que mejor convengana a ambas partes.

#### I. REGISTRO CONTABLE

Las empresas exportadoras al realizar transacciones con empresas extranjeras se enfrentaran a la situación de manejar dos tipos de monedas, ya que las ventas que realice en otro país se cubrirán en moneda que circule en el país de que se trate, mientras que la información que presente la empresa exportadora será en moneda nacional. Para realizar las transacciones mencionadas, de acuerdo con las leyes y reglamentos de exportaciones, debe tenerse la autorización correspondiente que expida la SECOFI y la SHCP, en la que a divisas controladas se refiere.

De acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad "una transacción en moneda extranjera debe ser registrada en su reconocimiento inicial en la moneda en que se informa, aplicando a la cantidad de moneda extranjera la tasa de cambio entre la moneda en que se informa y la moneda extranjera en la fecha de la transacción", por lo tanto, los libros de la empresa se deben llevar tanto en moneda nacional, como en moneda extranjera.

**TIPO DE CAMBIO:** Es la equivalencia que la unidad de moneda de un país, guarda en relación con la moneda de otro.

## **TRANSACCIONES EN MONEDA EXTRANJERA**

Las transacciones de venta al exterior pueden ser de dos tipos:

⇒ **Al Contado.**- Estas no presentan ningún problema ya que el importe en moneda extranjera es transformado a moneda nacional, mediante la aplicación del tipo de cambio que este vigente en el día de la operación.

Por ejemplo. Hay una venta a "MC chicken" de E.U. de mercancías por \$5,000.00 dls. al tipo de cambio de 7.50= \$ 37,500.00 mn.

⇒ **A Crédito.**- Cuando las transacciones se efectúan a crédito existirá una variación entre el precio de la vendido y el precio de lo cobrado ya que las fechas de venta y pago serán diferentes y por lo tanto el tipo de cambio variara, sobre todo en épocas de inflación.

Para resolver esta situación de moneda extranjera existen varios procedimientos de registro:

- Tipo de Cambio Variable
- Tipo de Cambio Fijo
- Tipo de Cambio de Compra
- Tipo de Cambio de Remesa de Fondo

A continuación se mencionaran los mas usuales, y que aplica a las exportaciones:

**TIPO DE CAMBIO VARIABLE.**- Este procedimiento implica el registro de las operaciones al tipo de cambio del día en que se haya celebrado la venta, por ejemplo. Veamos las siguiente operaciones:

1. El día 20 de agosto se realiza una venta a crédito al extranjero por la cantidad de 7,000.00 dls, siendo el tipo de cambio de 7.48; el primer paso es convertir la moneda extranjera a pesos mexicanos  $7,000.00 \times 7.48 = \$ 52,360.00$  mn.
2. El día 20 de septiembre el cliente extranjero paga 3,500 dls el tipo de cambio a esa fecha se encontraba en 7.49 = \$ 26,215.00 mn.

3. El día 2 de octubre se realiza otra venta de mercancía a crédito al extranjero por 5,000 dls. Al tipo de cambio de 7.55 = \$ 37,750.00 mn.
4. En octubre 24 el cliente extranjero envía un pago de 4,000 dls. Al tipo de cambio de 7.76 = 31040.00 mn.
5. Al 31 de octubre la empresa mexicana realiza su balance y el tipo de cambio a esta fecha es de 7.92

Proceso de ajuste:

#### MONEDA NACIONAL

Movimiento deudor	\$ 90,110.00	
Movimiento acreedor	57,855.00	
	<hr/>	
Saldo	32,855.00	mn

#### MONEDA EXTRANJERA

Movimiento deudor	\$ 12,000.00	
Movimiento acreedor	7,500.00	
	<hr/>	
Saldo	4,500.00	dis

Como el tipo de cambio a la fecha del balance esta 7.92 entonces 4,500.00 dls. X 7.92 = 35,640.00 mn.

Saldo en moneda nacional según libros	\$ 32,855.00
Saldo de dólares a moneda nacional	35,640.00
	<hr/>
Diferencia (utilidad cambiaria)	2,785.00

**Registro en asientos de diario**

-1-

**Cuentas por cobrar** 52,360.00  
**Cliente extranjero**

**Ventas** 52,360.00  
**Venta a crédito**

-2-

**Bancos** 26,215.00  
**Suc. Bancaria**

**Cuentas por cobrar** 26,215.00  
**Cliente extranjero**

-3-

**Cuentas por cobrar** 37,750.00  
**Cliente extranjero**

**Ventas** 37,750.00  
**Venta a crédito**

-4-

**Bancos** 31,040.00  
**Suc. Bancaria**

**Cuentas por cobrar** 31,040.00  
**Cliente extranjero**



Cuentas por cobrar	2,785.00
Cliente extranjero	
Productos financieros	2,785.00
Utilidad cambiaria	

- ◆ **TIPO DE CAMBIO FIJO:** En este tipo de registro se establece un tipo de cambio convencional y este prevalece durante las operaciones sin importar el tipo de cambio del día en que se realice la operación, pero en este caso los pagos realizados por el cliente extranjero se convertirán a moneda nacional tanto al tipo de cambio fijo elegido como el existente en el día de operación y la diferencia se llevara a gastos o productos financieros.

**Ejemplo:**

1. El 5 de agosto, se vende mercancías a crédito al cliente extranjero por la cantidad de 10,000.00 dls. al tipo de cambio de 7.57, por lo que  $7.57 \times 10,000 = 75,700.00$  mn.
2. El 5 de septiembre el cliente extranjero envía 6,000.00 dls. al tipo de cambio de 7.58, lo que nos da como resultado  $7.58 \times 6,000 = 45,480.00$  mn, si utilizamos el tipo de cambio del día y;  $7.57 \times 6,000 = 45,420.00$  mn.
3. El 8 de septiembre se venden al mismo cliente mercancías por 4,000.00 dls. al mismo tipo de cambio,  $7.57 \times 4,000 = 30,280.00$  mn.
4. El 10 de diciembre el cliente paga 2,500.00 dls al tipo de cambio de 7.57, es decir  $7.57 \times 2,500 = 18,925.00$  mn. Al tipo de cambio fijo establecido; y  $2500 \times 7.92 = 19,800.00$  mn. Al tipo de cambio del día.
5. Al 31 de diciembre se elaboro el balance correspondiente, elaborándose el proceso de ajuste de las cuentas con el extranjero.

**Proceso de Ajuste**

**MONEDA NACIONAL**

Movimiento deudor	\$ 105,980.00	
Movimiento acreedor	64,345.00	
	<hr/>	
Saldo	41,635.00	mn

**MONEDA EXTRANJERA**

Movimiento deudor	\$ 14,000.00	
Movimiento acreedor	8,500.00	
	<hr/>	
Saldo	5,500.00	dls

Saldo deudor en MN	\$ 41,635.00	
Saldo deudor en dls $5,500 \times 7.85 =$	43,175.00	
	<hr/>	
Utilidad cambiaria	1,540.00	

**Registro en asientos de diario**

	-1-	
Cuentas por cobrar	75,700.00	
Cliente extranjero		
Ventas		75,700.00
Ventas a crédito		

	-2-	
<b>Bancos</b>	45,480.00	
<b>Suc. Bancaria</b>		
<b>Cuentas por cobrar</b>		45,420.00
<b>Cliente extranjero</b>		
<b>Productos financieros</b>		60.00
<b>utilidad cambiaria</b>		
	-3-	
<b>Cuentas por cobrar</b>	30,280.00	
<b>Cliente extranjero</b>		
<b>Ventas</b>		30,280.00
<b>Ventas a crédito</b>		
	-4-	
<b>Bancos</b>	19,800	
<b>suc bancaria</b>		
<b>Cuentas por Cobrar</b>		18,925
<b>cliente extranjero</b>		
<b>Productos Financieros</b>		875
<b>utilidad cambiaria</b>		
	-5-	
<b>Productos financieros</b>	1,540	
<b>Utilidad cambiaria</b>		

Cuentas por cobrar cliente extranjero	1,540
--	-------

-6-

Cuentas por cobrar cliente extranjero	1,540
--	-------

Productos Financieros utilidad cambiaria	1,540
---	-------

**Nota:** como ya se registro el asiento de ajuste y se afecto la cuenta de cliente extranjero, se elaboro este asiento inverso al ajuste conocido para la cuenta por cobrar para que la tarjeta de cliente extranjero vuelva a quedar al tipo fijo de 7.57.

## II. COSTOS DE EXPORTACION

Un aspecto fundamental de que el exportador debe tener conocimiento preciso es el costo en que ha incurrido para fabricar o comercializar un producto destinado a la exportación, por ejemplo en condiciones normales de libre mercado, el costo es el limite inferior del cual no podrá bajar el precio de venta.

**COSTO:** Es el conjunto de gastos en que se ha incurrido para la producción, distribución, adquisición y/o modificación de un bien o servicio.

En seguida se hará mención de los costos en los que incurre cualquier producto de exportación:

### ⇒ **COSTO DE PRODUCCIÓN:**

Este costo incluye todos y cada una de los gastos involucrados en la elaboración del producto, y en el incurre cualquier empresa productora independiente de que sea o no una exportadora y se integra de la siguiente manera.

- **Materia Prima:** Es el costo por concepto de los insumos o bienes a transformar que se procesan y que dependen de la cantidad de compra o producción.
- **Sueldos y salarios:** Es el costo del trabajo humano, el cual varía según el grado de especialización.
- **Gastos Variables:** Son en los que se incurren con motivo de la fabricación y que son distintos de los dos anteriores (por ejemplo, depreciación del equipo cuando este se realice en función de las unidades fabricadas).

La suma de estos tres conceptos son importantes e indispensables para la elaboración de un producto ya que constituyen el costo de producción.

#### ⇒ **COSTOS DE VENTA:**

El costo de producción incluye todos los conceptos relativos a la elaboración de un producto hasta que este se encuentre en bodega. Todo el esfuerzo posterior para lograr que el consumidor lo adquiera constituye el costo de venta, entendiendo este como los gastos en que se incurra por las siguientes actividades, entre otras:

- Investigaciones y estudios de mercado
- Promoción de ventas
- Publicidad
- Estadísticas de ventas
- Ventas y sus costos administrativos.

Entre estas actividades hay algunas que generan gastos de forma independiente de si vende o no; estos se denominan gastos constantes de venta (sueldo de personal de ventas, rentas, publicidad por contrato, etc.).

Hasta ahora se han mencionado elementos del costo en que incurren empresas nacionales y el cálculo del costo de un producto de exportación debe considerar elementos adicionales de los que se toman en cuenta para

el mercado nacional. Ello se debe a que en este último, por ejemplo, se incluyen gastos de publicidad, los cuales no deben repercutir necesariamente en el costo del producto de exportación a menos que incluyan aspectos de venta en el extranjero.

⇒ **COSTO EXCLUSIVO DE EXPORTACIÓN:**

Se originan de los diferentes actos que varían dependiendo de la negociación o cotización que se realice, los cuales se establecen mediante el término de negociación internacional (INCOTERMS).

**INCOTERMS:** Es frecuente que en una operación de compra-venta internacional se den diferencias de interpretación y con el propósito de evitar este tipo de problemas la Cámara Internacional de Comercio (CIC), publicó reglas internacionales para la interpretación de términos conocidos como incoterms.

Siendo su objetivo establecer un conjunto de términos y reglas que permitan acordar los derechos y obligaciones de ambas partes en las operaciones comerciales internacionales ya que son reglas uniformes, estos se presentan en cuatro grupos:

**Categoría E:** *EXW, Exwork* (en fábrica, lugar convenido)

Único término en que la mercancía se pone a disposición del comprador en el domicilio del vendedor, quedando las demás obligaciones de costos y movimientos para el comprador.

**Categoría F:**

**FCA:** *Free Carrier*. Libre transportista (lugar convenido)

**FAS:** *Free Alongside Ship*. Libre al costado del barco (puerto de carga convenido)

**FOB:** *Free on Board*. Libre a bordo (puerto de carga convenido)

Términos en los que al vendedor se le encarga que entregue la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador.

INCOTERM	SIGLAS	EMBALAJE	CARGA (CAMIÓN, TRUQUE, CONTENEDOR) EN ALMACÉN DE SALIDA	ENVÍO (AL PUERTO, ALA ZONA DE GRUAS)	TRÁMITES ADUANEROS PARA LA EXPORTACIÓN	PAGO POR PUERTO, ZONA DE SALIDA	TRANSPORTE TERRESTRE, MARÍTIMO O AEREO	PAGO POR PUERTO, ZONA DE LLEGADA	TRÁMITES ADUANEROS PARA LA IMPORTACIÓN, DESPEJES, SEGUROS Y TAREAS	EMPAQUE O ALMACÉN DE DESTINO	DESCARGA O ALMACÉN DE DESTINO	TRANSPORTE MARÍTIMO O AEREO	TRANSPORTE EN TERRESTRE O AEREO
PUERTO DE ORIGEN (LUGAR CONVENIENTE)	EXW	V	C	C	C	C	C	C	C	C	C	C	O
LÍMITE JUNTO AL PUERTO... PUERTO DE EMBAJAJE ASIGNADO)	FAS	V	V	V	C	C	C	C	C	C	C	C	M
TRANSPORTE LIMITE (LUGAR CONVENIENTE)	FOA	V	V	V	V	C	C	C	C	L	C	C	AEREO TERRESTRE
LÍMITE A BORDO PUERTO DE EMBAJAJE (C)	FOR	V	V	V	V	V/C	C	C	C	C	C	C	M
PUERTO DE FLUJE... PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	CFR	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	M
TRANSPORTE PAGADO HASTA (LUGAR DE DESTINO)	CFI	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	C	O
PUERTO, SIGUENTE FLUJE... PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	CFV	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	M
TRANSPORTE SENCILLO... PAGADO HASTA... (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)	CIP	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	O
ENTREGADO EN LA FRONTERA (LUGAR CONVENIENTE)	DAF	V	V	V	V	V/C	V/C	C	C	C	C	C	TERRESTRE
ENTREGADO SOBRE EL BUQUE... PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	DES	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	C	M
ENTREGADO PUERTA DE MUELLE... PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)	DFQ	V	V	V	V	V	V	V	V	C	C	C	M
ENTREGADO IMPUESTOS SIN PAGAR (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)	DDU	V	V	V	V	V	V	V	V	C	V	V	O
ENTREGADO IMPUESTOS PAGADOS (LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)	DDP	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	O

V: COSTOS A CARGO DEL VENDEDOR

C: COSTOS A CARGO DEL COMPRADOR

TRANSPORTE EN TERRESTRE O AEREO

EN EL ESTABLECIMIENTO DEL VENDEDOR

AL COSTADO DEL BUQUE POR EL MUELLE O EN CANTONAS DE ALÍO

CUANDO EL TRANSPORTE PRINCIPAL SE HAYA CARGADO DE LA MERCANCÍA

CUANDO LA MERCANCÍA HA SALIDO DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

CUANDO LA MERCANCÍA ESTABA EN LA BUNDA DEL BUQUE

**Categoría C:**

**CFR: *Cost and Freight*.** Costo y flete (puerto de destino convenido)

**CIF: *Insurance and Freight*.** Costo, seguro y flete (puerto de destino convenido)

**CPT: *Carriage Paid to*.** Transporte pago hasta....lugar convenido

**CIP: *Carriage and Insurance Paid to*.** Flete y seguro pagado hasta... lugar convenido

Términos según los cuales el vendedor ha de contratar el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, o los costos adicionales debidos a hechos ocurridos después de la carga y despacho de la mercancía.

**Categoría D:**

**DAF: *Delivered at Frontier*.** Entrega en frontera (puente convenido de destino)

**DES: *Delivered Ex-ship*.** Entrega sobre barco(puente convenido de destino)

**DEQ: *Delivered Ex Quay (duty paid)*.** Entregados en muelle (derechos pagados)

**DDU: Entrega sobre pago de derechos (puente convenido de destino)**

**DDP: Entrega con pago (puente convenido de destino).**

Todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino, corren a cuenta del vendedor.

Ya que cada exportación es única, no originan el mismo tipo de actos y por tanto los gastos de exportación no son iguales.

A continuación se mencionaran los principales costos exclusivos de exportación:



- ◆ **Costos Constantes:** Estos se originan por mantener una unidad o gerencia de exportación, sueldos, rentas, etc. Aun y cuando no se efectúe exportación alguna y son necesarios para mantenerse en los negocios; ocurren de cualquier manera.
- ◆ **Costos Variables:** Estos son ocasionados por la realización concreta de la exportación para determinar el tipo de incoterms.

A continuación se mostrara el costo correspondiente tanto al exportador como al importador dependiendo del incoterms elegido para la operación

Dependiendo del Incoterms que se haya elegido los costos a cargo del exportador se identificarán como "V" y los que son a cargo del importador con la letra "C".

De acuerdo a la hoja de costos anterior se analiza lo siguiente:

Si el exportador ha convenido con el importador utilizar el incoterms FOB significa que el vendedor, se encargara de entregar la mercancía en el transporte elegido por el importador, por lo que el costo que absorberá el exportador será: -embalaje-carga en el almacén- envío al puerto o aeropuerto-trámites aduaneros para la exportadores- paso por terminal de salida-. A partir de ese punto el costo corre a cargo del importador y son los siguientes: - transporte internacional - seguro de transporte - paso terminal de llegada - trámites aduaneros de importación - envío almacén destino - , etc.

Y para cada tipo de incoterms elegido, será necesario llevar a cabo maniobras que implican un costo (variable) de exportación, por lo que al analizar los costos en que se incurre y el medio de transporte a utilizar se tienen las siguientes hojas de costos.

## BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.



BANCOMEX

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA AEREA  
EN PAIS DE ORIGEN

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:</b>					
-PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
-EMPAJAJE DE EXPORTACION					
-MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
<b>EX WORKS (EN FABRICA)</b>					
<b>EXW (...LUGAR ASIGNADO)</b>					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS:</b>					
-PERMISOS					
-AUTORIZACIONES					
-OPINIONES					
-CERTIFICADOS					
-VISAS					
<b>RECOLECCION:</b>					
-ACARRIO DE LA BODEGA DEL EXPORTADOR A LA ADUANA DEL AEROPUERTO DE SALIDA.					
-RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
<b>IMPUESTOS:</b>					
-DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b>					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS COMPLEMENTARIOS 1/					
-HONORARIOS					
-FINANCIAMIENTO 2/					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
-HASTA ABORDO DEL AVION					
<b>FREE CARRIER (TRANSPORTE LIBRE)</b>					
<b>FCA (...LUGAR ASIGNADO)</b>					
<b>TRANSPORTE:</b>					
-FLETE DE TRANSPORTE AEREO					
<b>FLETE PAGADO A... (CARRIAGE PAID TO...)</b>					
<b>CPT (...LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)</b>					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
-HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>FLETE Y SEGURO PAGADO A... (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO.)</b>					
<b>CIP (...LUGAR DE DESTINO ASIGNADO)</b>					
1/ Para precio FCA estos gastos se aplicarán sobre el valor factura. Para precio CIP se aplicarán sobre valor factura, más gastos comprobados, incluyendo derechos e impuestos. Es recomendable que en la factura se desglose el precio FCA Y CIP (en caso de utilizarse este último término).					
2/ Este cargo se aplicará sobre el importe que comprobadamente deserviere el agente para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá evitarse si se anticipan dichos gastos.					
<b>NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERMS UTILIZADO</b>					



BANCOMEXT

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. S.N.C.

ANEXO 2

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA AEREA  
EN PAIS DE DESTINO

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>MANIOBRAS:</b>					
-DE A BORDO DEL AVION A BODEGA CONVENIDA					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
-HASTA BODEGA CONVENIDA					
<b>RECOLECCION:</b>					
-MANIOBRAS DE BODEGA HASTA MODO DE TRANSPORTE CONVENIDO.					
<b>TRANSPORTE (PAIS DE DESTINO):</b>					
-FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO CONVENIDO:					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
-HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>DDU: DELIVERED DUTY UNPAID 1/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)</b>					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS (EN PAIS DE DESTINO):</b>					
-PERMISOS					
-AUTORIZACIONES					
-CERTIFICADOS					
-OTROS					
<b>IMPUESTOS :</b>					
-DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO).					
-OTROS DERECHOS (IMPUESTOS)					
<b>DESFACHO ADUANAL:</b>					
-HONORARIOS					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS COMPLEMENTARIOS					
<b>OTROS GASTOS:</b>					
-OTROS GASTOS CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
<b>DDP: DELIVERED DUTY PAID 2/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)</b>					
1/ Se excluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.					
2/ Se incluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluya la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.					
<b>NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERMS UTILIZADO.</b>					



## BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA  
EN PAIS DE ORIGEN

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:</b>					
-PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
-EMPAQUE DE EXPORTACION					
-MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
-MANEJO EN PLANTA					
<b>EX WORKS (EN FABRICA)</b>					
EXW (-LUGAR ASIGNADO)					
<b>TRANSITACION DE DOCUMENTOS:</b>					
-PREMIOS					
-AUTORIZACIONES					
-OPINIONES					
-CERTIFICADOS					
-VISAS					
<b>RECOLECCION:</b>					
-MANOBRAS DE CARGA A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
-RENTA DE EQUIPO Y MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
-ACARRIOS					
-MANOBRAS DE DESCARGA DEL TRANSPORTE A LA BODEGA DE LA LINEA					
<b>TRANSPORTE NACIONAL:</b>					
-FLETE					
-TRABAJOS DE UNIDAD DE TRANSPORTE A RECINTO FISCAL					
<b>PRELIMINARES EN PUERTO JUNTO AL BUQUE)</b>					
PAS (-PUERTO DE EMBARQUE)					
<b>IMPUESTOS:</b>					
-DE EXPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO)					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b>					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS COMPLEMENTARIOS 1/					
-HONORARIOS					
-FINANCIAMIENTO 2/					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
-HASTA COSTADO DE BUQUE					
<b>MANOBRAS:</b>					
-DE COSTADO A BORDO DEL BUQUE					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA</b>					
-HASTA A BORDO DEL BUQUE					
<b>FREE ON BOARD (LIBRE A BORDO)</b>					
FOB (-PUERTO DE EMBARQUE)					
<b>TRANSPORTE DE PUERTO DE SALIDA A PUERTO DE DESTINO PRINCIPAL:</b>					
-FLETE					
-RECARGOS					
<b>COSTO Y FLETE (COST AND FREIGHT)</b>					
CFR (-LUGAR DEL PUERTO DE DESTINO)					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
-HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>COSTO, SEGURO Y FLETE</b>					
CIF (-PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)					

1/ Para puerto FOB están gastos en aplicación sobre el valor factura. Para precio CIF se agregará sobre valor factura, más gastos correspondientes, incluyendo distribucion e impuestos. Es recomendable que en la factura se desglose el precio FOB y CIF (en caso de utilizarse este último valor).

2/ Este cargo se aplica sobre el importe que comprometeremos distribuirlo al agente para cubrir los gastos que genere la operación, el cual podrá incluirse si es necesario dentro factura.

NOTA: ESTE PRECIO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.



BANCOBNET

BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

ANEXO 4

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA MARITIMA  
EN PAIS DE DESTINO

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>MANOBRAS:</b> -DE A BORDO A COSTADO DEL BUQUE					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b> -HASTA EL COSTADO DEL BUQUE					
<b>DEI: DELIVERED EX-IMP ENTREGADO SOBRE EL BUQUE (PUERTO DE DESTINO ASIGNADO)</b>					
<b>TRANSMISION DE DOCUMENTOS (PAIS DESTINO):</b> -PERMISOS -AUTORIZACIONES -CERTIFICADOS -OTROS					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b> -DOCUMENTACION -GASTOS					
<b>IMPUESTOS (*):</b> -IMPUESTOS DE IMPORTACION					
<b>RECOLECCION:</b> -MANOBRAS DE CARGA HASTA EL LUGAR CONVENIDO FUERA DEL MUELLE					
<b>DEG: DELIVERED EX-QUAY ENTREGADO FUERA DEL MUELLE (IMPUESTO PAGADO PAIS DESTINO).</b>					
<b>TRANSPORTE (PAIS DE DESTINO):</b> -FLETE DE LA ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR DE DESTINO -MANOBRAS DEL RECINTO FISCAL A LA UNIDAD TRANSPORTADORA					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b> -HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>DDU: DELIVERED DUTY UNPAID 1) (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)</b>					
<b>IMPUESTOS:</b> -DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO. -OTROS DERECHOS (IMPUESTOS)					
<b>OTROS GASTOS:</b> -OTROS GASTOS CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO.					
<b>DDP: DELIVERED DUTY PAID 2) (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS)</b>					
<p>(* ) Si la legislación exige hasta DEG (IMPUESTO PAGADO PAIS DE DESTINO), se deberán pagar los impuestos respectivos, sino, cuidado de no duplicar ya que también en DDP (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS), se contemplan dichos impuestos.</p> <p>1/ Si incluye los permisos, impuestos de importación y otros gastos aduanales que incluye la importación, se deberá establecer si se contemplan el pago de otros impuestos como el IVA.</p> <p>2/ Si incluye los permisos, impuestos de importación y otros gastos aduanales que incluye la importación, se deberá establecer si se contemplan el pago de otros impuestos como el IVA.</p> <p>NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ILUSTRATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO AL CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.</p>					



BANCOMEXIT

## BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

ANEXO 5

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE  
EN PAIS DE ORIGEN

C O N C E P T O	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>PRECIO DE EXPORTACION EN PLANTA:</b>					
-PRECIO DE VENTA EN PLANTA					
-EMPAJAJE DE EXPORTACION					
-MARCAS, NUMEROS Y ETIQUETAS					
<b>EX WORKS (EN FABRICA)</b>					
EXW (LUGAR DE ORIGEN)					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS:</b>					
-PERMISOS					
-AUTORIZACIONES					
-OPINIONES					
-CERTIFICADOS					
-VISAS					
<b>RECOLECCION:</b>					
-MANIOBRAS DE CARGA DE LA BODEGA DEL EXPORTADOR A LA UNIDAD DE TRANSPORTE					
-RENTA DE EQUIPO PARA MANEJO DE PIEZAS PESADAS (SI SE REQUIERE)					
-ACARREO DE LA PLANTA A LA ESTACION FERROCARRIL					
-MANIOBRAS DE DESCARGA EN ESTACION FERROCARRIL					
<b>TRANSPORTE NACIONAL</b>					
-FLETE A LA ADUANA O FRONTERA DE SALIDA					
-MANIOBRA DE UNIDAD DE TRANSPORTE A RECINTO FISCAL					
<b>IMPUESTOS:</b>					
-DE EXPORTACION (EN SU CASO)					
<b>DESPACHO ADUANAL:</b>					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS COMPLEMENTARIOS 1/					
-HONORARIOS					
-FINANCIAMIENTO 2/					
<b>SEGURO DE LA MERCANCIA:</b>					
-HASTA RECINTO FISCAL DEL PAIS IMPORTADOR					
<b>DELIVERED AT FRONTIER (ENTREGADO EN FRONTERA) DAF (LUGAR CONVENIDO)</b>					

1/ Para precio DAF estos gastos se aplicaran sobre el valor factura

2/ Este cargo se aplica a favor el importador que comprobadamente desahucio al agente para cubrir los gastos que genere la operacion, el cual podrá enviarse a los arrendatarios dichos fondos

NOTA: ESTE FORMATO ES UNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONFIGURADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO



BANCOMDT

## BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

HOJA DE COSTOS PARA EXPORTACION POR VIA TERRESTRE  
EN PAIS DE DESTINO

CONCEPTO	VALOR EN PESOS		VALOR EN DOLARES		TIEMPO DIAS
	UNITARIO	TOTAL	UNITARIO	TOTAL	
<b>TRANSPORTE:</b>					
-FLETE DE ADUANA DE IMPORTACION AL LUGAR CONVENIDO					
<b>SEGURO DE TRANSPORTE:</b>					
-HASTA LUGAR DE DESTINO CONVENIDO					
<b>DDU: DELIVERED DUTY UNPAID 1/</b> (ENTREGADO CON IMPUESTOS SIN PAGAR)					
<b>TRAMITACION DE DOCUMENTOS:</b>					
(PAIS DE DESTINO):					
-PERMISOS					
-AUTORIZACIONES					
-OPINIONES					
-CERTIFICADOS					
-VISAS					
<b>DESPACHO ADUANAL DE IMPORTACION:</b>					
-DOCUMENTACION					
-GASTOS COMPLEMENTARIOS					
-HONORARIOS					
-FINANCIAMIENTO					
<b>IMPUESTOS :</b>					
-DE IMPORTACION (EN CASO DE ESTAR GRAVADO EL PRODUCTO)					
-OTROS DERECHOS (IMPUESTOS)					
<b>OTROS GASTOS:</b>					
- OTROS GASTOS CAUSADOS EN PAIS DE DESTINO					
<b>DDP: (DELIVERED DUTY PAID) 2/ (ENTREGADO CON IMPUESTOS PAGADOS) (LUGAR DE DESTINO CONVENIDO)</b>					
1/ Se incluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluye la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.					
2/ Se incluyen los aranceles, impuestos de importación y otros gastos oficiales que incluye la importación, se deberá establecer si se contempla el pago de otros impuestos como el IVA.					
NOTA: ESTE FORMATO ES ÚNICAMENTE ENUNCIATIVO POR LO QUE ESTA CONDICIONADO A LAS NECESIDADES DE CADA USUARIO RESPECTO A CONTRATO Y/O CONTENIDO DEL INCOTERM UTILIZADO.					

**De lo anterior se desprende lo siguiente:**

**1. Precio Ex-Works (en fabrica, lugar de origen) es igual a:**

**Precio de Venta en Planta**

- + Envase y embalaje de exportación**
- + marcas, etiquetas y números impresos especiales para exportación**
- + inspección, certificación y verificación de exportación en la planta o almacén de la empresa.**

**2. Precio Free Carrier (transporte libre lugar asignado) es igual a:**

**Ex-Works**

- + Tramitación de documentos**
- + Transporte nacional incluyendo maniobras o renta de equipo especial**
- + Impuesto de exportación y tramite aduanero**
- + Despacho aduanal**
- + Seguro de la mercancía hasta su entrega al medio de transporte internacional**

**3. Precio Free Alongside Ship (libre junto al barco) es igual a:**

**Ex-Works**

- + Tramitación de documentos**
- + Transporte nacional incluyendo maniobras y renta de equipo especial**

**4. Precio Free on Board (libre a bordo, puerto de embarque) es igual a:**

**Free Alongside Ship**

- + Impuesto de Exportación y derecho de tramite aduanero**
- + Despacho aduanal**
- + Seguro de la mercancía hasta su entrega al medio de transporte internacional.**



Así, el Costo Total de Exportación de un producto se compone:

	- Costo de Producción	+ -	- Materia Prima - Sueldos y Salarios - Gastos indirectos
<b>COSTO TOTAL DE EXPORTACIÓN</b>	- Costo de ventas	+ -	- Publicidad (Ferias) - Promociones - (cuando sean necesarios para la exportación)
	- Costo Exclusivo de Exportación		- Fijos (sueldos, rentas, etc.) - Variables (imptos, trámites, etc)

### FORMULACION DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN

Una vez que se ha determinado el costo total del producto a exportar; se debe determinar el precio de exportación, para lo cual existen dos procedimientos posibles:

◆ Precio basándose en costos (Base Aditiva):

Este método es el que toma como base el costo total de exportación al cual se agregara un margen de utilidad, además de fijar la estrategia de ventas que contemplen variables como: volumen, tiempos.

$$\begin{array}{r} \text{PRECIO} \\ \text{DE} \\ \text{EXPORTACION} \end{array} = \begin{array}{r} \text{COSTO TOTAL DE EXPORTACION} \\ + \\ \text{UTILIDAD DESEADA} \\ + \\ \% \text{ PARA VARIABLES DE FINANCIAMIENTO} \end{array}$$

◆ **Precio basándose en el mercado (Base Sustractiva):**

Esta forma de calculo toma como base el precio de mercado se le considera optimo final; diferente para cada mercado y calculado con base en las condiciones de la oferta y demanda de productos similares y competitivos en el área de análisis; al cual se le adecuara la utilidad deseada y las variables de financiamiento para lograr el precio determinado y bajo ciertas condiciones también se le adecuara el costo de exportación para futuras ventas.

**PRECIO  
DE  
EXPORTACION** = **DE ACUERDO  
A LA OFERTA Y DEMANDA  
EN EL MERCADO**

### **III. CONTRATOS INTERNACIONALES**

Uno de los puntos importantes a tratar después de analizar o determinar el costo de exportación, es establecer por escrito todos lo detalles de modo que el exportador mexicano se asegure contra los riesgos y consecuencias derivadas del posible incumplimiento del comprador.

Por lo que existen diversas formas para desarrollar actividades de comercio sin riesgos, tanto de importaciones como exportaciones de mercancías, como son los contratos, los cuales se mencionaran a continuación:

⇒ **CONTRATO DE COMPRAVENTA.**- Comprende una sola transacción, donde se especificara el objeto del contrato en todas sus características, estableciendo mecanismos para efectuar los pagos en comercio internacional. Para lo cual se debe obtener una amplia información de instituciones que realicen este tipo de pagos

⇒ **CONTRATO DE SUMINISTRO.**- Que puede incluir entregas repetidas de un producto, en el marco de un solo contrato.

⇒ **CONTRATO DE COMISION.**- Es un contrato por medio del cual alguien actúa como representante o distribuidor mercantil.

⇒ **CONTRATO DE LICENCIA.**- Este tipo de contrato se utiliza para el uso o exportación de una patente o marca.

Una vez cumplidos los derechos y obligaciones de las partes y formulado el contrato, el exportador deberá cumplir en tiempo y forma con objeto de no dar motivo para que el comprador no cumpla con dicho contrato.

Pero si se diera el caso de que el comprador no cumpla es necesario formar un expediente especial diferente del comercial, para turnarlo a cobranza el cual puede resolverse mediante:

- **Tramite directo.**- A veces, con una visita personal al comprador, se logra el cumplimiento del contrato de una manera completa o negociada. Siempre es aconsejable que se levante un "Acta" de lo tratado en esa visita y los arreglos a los que se llegue y que sea firmada por los que intervienen en esos convenios.
- **Tramite indirecto.**- Cuando la vía directa se ha agotado es necesario consultar a un profesional especialista en la materia, al que se le dará el expediente que se ha formado, se le explicaran los pormenores de la negociación directa y se le instruirá para que por medio de los tribunales civiles o mercantiles, según convenga, se obligue al comprador a cumplir con lo pactado.

#### **IV. FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL**

Uno de los puntos clave para el éxito de las operaciones del comercio internacional es la forma de recibir y efectuar los pagos en las transacciones.

Por lo general los participantes se encuentran en países distintos y da lugar a grandes diferencias como lo es el cuerpo legal dado que en el comercio internacional se cuentan con varias formas para realizar o recibir los pagos de las mercancías, a continuación se describen en forma general alguna de ellas:

- Cheques
- Giros bancarios

- Ordenes de pago
- Cobranzas bancarias internacionales
- Carta de crédito

⇒ **CHEQUES:**

En algunas operaciones de comercio internacional se conviene que los pagos se efectúen con cheque porque se tiene la confianza de que se cobrarán sin dificultad, pero en muchas ocasiones los bancos no pagan los cheques por motivos como: falta de fondos, sobre giros, etc. El exportador recurre a un banco de su localidad y lo deposita "salvo buen cobro", abonando la cantidad equivalente en moneda nacional sólo cuando cobre ese documento en el banco del extranjero. También es práctica común que compradores y vendedores se entreguen cheques "pusfechados", pues el beneficiario confía en que el deudor contará con fondos en la fecha propuesta, sin embargo existe la posibilidad de que jamás se pueda cobrar el documento por falta de recursos en la cuenta. Los riesgos de esta práctica son evidentes.

Si el exportador decide aceptar esta forma de pago deberá prestar mucha atención a los siguientes aspectos:

- Que el nombre del beneficiario se anote correctamente
- Que las cantidades anotadas con número y letra coincidan
- Que el documento no presente enmenduras o alteraciones

⇒ **GIRO BANCARIO:**

El giro se define como un título de crédito nominal, en virtud de que debe expedirse invariablemente a nombre de una persona física o moral, pues no existen giros al portador. Esta forma de pago tiene una gran aceptación en el comercio internacional ya que se pueden emitir giros casi en cualquier divisa no siendo necesario tener cuentas en un banco. En México esta forma de pago se tramita en cualquier banco, estos giros también se caracterizan por ser de negociabilidad restringida, ya que los bancos solo

los reciben para abono en cuenta. Por regla general estos documentos no se pueden endosar a terceros.

Quien pretenda vender sus productos conforme a esta modalidad de pago deberá investigar si el banco con el que opera el deudor (importador) puede emitir los giros con cargo al banco que atiende al acreedor (exportador). Con esto se asegura una transacción rápida y sin contratiempos.

#### ⇒ **ORDEN DE PAGO:**

Esta modalidad de pago internacional, a diferencia del giro, es una forma mas segura y ágil de enviar o recibir un pago a un menor costo. Actualmente los bancos utilizan sistemas de telecomunicación que brinda seguridad a este tipo de operaciones, evitando errores y acatando sólo las instrucciones del ordenante. La Banca Mexicana, utiliza sistemas de comunicación y/o medios electrónicos, tales como el S'WIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications), agilizando las funciones de transcripción y transmisión. SWIFT es una sociedad mundial, a la cual se han afiliado los bancos más importantes del mundo y emplea sofisticados sistemas de cómputo a través de una red vía satélite, garantizando eficiencia, oportunidad y seguridad en el manejo de transferencia de fondos, cartas de crédito y demás tipos de operaciones que maneja la banca internacional.

Para utilizar esta modalidad es necesario que el beneficiario, por lo general el exportador, posea una cuenta bancaria a fin de que los fondos se abonen a dicha cuenta.

#### *Participantes de la Orden de Pago:*

- Ordenante: La persona que compra la orden de pago.
- Beneficiario: La persona que recibirá en la cuenta previamente establecida, el importe de la operación.
- Banco ordenante: El que recibe en sus ventanillas el importe de la operación por parte del importador .

- **Banco pagador:** El que acepta efectuar el pago bajo el deposito a uno de sus cuenta-habientes.

El ordenante (importador) es quien inicia los tramites en un banco de su localidad, requisita un formato previamente establecido en el que se anotan nombre y domicilio completo del beneficiario, la cantidad y la divisa de la orden de pago así como los datos del banco pagador y el numero de cuenta en el que se deberán abonar los fondos.

Esta forma de pago es muy usual entre los exportadores mexicanos, ya que la utilizan para recibir los pagos por la exportación de sus productos o por anticipos convenidos con los clientes.

#### ⇒ **COBRANZAS BANCARIAS:**

La cobranza documentaria es la orden que un vendedor gira a su banco, para cobrar al comprador una suma determinada, contra la entrega de documentos enviados. El pago de estas operaciones pueden efectuarse al contado (vista), o a plazo (mediante la aceptación de una letra de cambio).

Los exportadores pueden utilizar el servicio de cobranzas internacionales, el cual ofrecen los bancos para gestionar aquellas a su nombre, y esto lo puede hacer mediante el siguiente procedimiento:

- El solicitante (exportador) acude a un banco, y solicita el servicio de cobranza internacional indicando por escrito, que gestiones deberá realizar por encargo del solicitante;
- El exportador también deberá entregar al banco los documentos respectivos de la mercancía y en ciertos casos algún título de crédito (letra de cambio o pagaré) a fin de que ese banco por medio de su banco corresponsal, de preferencia establecido en la plaza del importador, presente o entregue a este ultimo los documentos contra el pago del importe respectivo o con la aceptación de un título de crédito.

Es menester hacer mención que las cobranzas internacionales se dividen:

- Cobranza simple.- Es en la que se manejan solo documentos financieros (cheques, letras de cambio, y pagaré).
- Cobranza documentaria.- Es la mas usual en el comercio internacional a la que se acompañan además de los documentos financieros, los comerciales, facturas, conocimiento de embarque, etc., o la aceptación de un título de crédito, cuya fecha de aceptación sea diferida.

#### ⇒ *CARTAS DE CREDITO:*

Las cartas de crédito son documentos utilizados comúnmente en el comercio internacional, con la finalidad de darle confianza al importador y exportador sobre los resultados de la transacción. Con la carta de crédito el exportador asegura el pago de su mercancía, ya que un banco (el del importador) se compromete a pagarle, siempre y cuando cumpla con los requisitos del acuerdo comercial, el pago lo otorga un banco en la plaza (país) del exportador.

Las Cartas de Crédito son un instrumento de reciente utilización en México sobre todo para operaciones de comercio internacional, por lo que en nuestro país existe muy poca información respecto a esta materia, y ante la ausencia de normas sobre estos documentos, la Cámara Internacional de Comercio (organización no gubernamental al servicio del comercio mundial, cuyos miembros en mas de 120 países representan a millares de compañías y organismos comerciales) trabaja desde hace varias décadas para hacer una compilación de reglas conocidas internacionalmente como "Reglas y Usos Uniformes Relativos a los Créditos Documentarios" (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) su forma abreviada "UCP-500".

Las UCP-500 rige la relaciones entre compradores, vendedores y banqueros en todos los aspectos del crédito documentario.

Las cartas de crédito son por su propia naturaleza, operaciones independientes de los contratos en los que se pueda basar y a los bancos no les afectan ni están vinculado por tales contratos. No es necesario citar en una carta de crédito la referencia de un contrato en particular, sin embargo es muy importante que se estipulen los acuerdos a que hayan llegado las partes para el manejo de la carta de crédito.

### ***Participantes de la Carta de Crédito:***

- **Exportador o vendedor:** Su intervención se inicia al negociar (en un contrato) los términos y las condiciones de la carta de crédito; posteriormente tendrá que embarcar las mercancías de conformidad con el convenio también se le conoce como el beneficiario, toda vez que el recibirá el pago convenido.
- **Importador o comprador.-** Es la persona que pone en marcha los trámites para establecer la carta de crédito, se le conoce también como el ordenante, ya que es quién solicita en primera instancia la carta de crédito.
- **Banco emisor.-** Es el banco que abre la carta de crédito de acuerdo con las instrucciones de su cliente, es decir, del comprador (importador).
- **Banco intermediario.-** Se le da también el nombre de notificador, quien avisa y confirma del crédito a su cliente.

Para llevar a cabo su cometido los bancos, suelen utilizar a otros bancos del extranjero, a los que se denomina corresponsales, cuya principal función es la de evaluar o calificar a los clientes y a los documentos, para garantizar el éxito de la operación.

### ***Modalidades de la Carta de Crédito***

Existen diversas modalidades de la carta de crédito, sin embargo solo se mencionarán algunas de las más importantes:

- **Carta de Crédito Revocables.-** Conforme al ART.8 del documento UCP-500, el banco emisor puede, en cualquier momento, modificar o cancelar las cartas de crédito revocables, sin que sea necesario avisar en forma anticipada al beneficiario. Sin embargo el banco emisor está obligado a reembolsar a cualquier otro banco que haya intervenido, antes de la modificación o cancelación de la carta de crédito, en la transacción por cualquier pago, aceptación o compromiso contraído por pago diferido, siempre que los



documentos estuvieran conformes con las condiciones de la carta de crédito original.

No es recomendable que un exportador acepte vender bajo esas condiciones, a menos que tenga plena confianza en su cliente (importador).

- **Carta de Crédito Irrevocable.**- Tiene como característica principal que el banco emisor se compromete en forma total y definitiva a pagar, aceptar, negociar o cumplir con los pagos diferidos a su vencimiento, siempre que los documentos respectivos cumplan con todos los términos y condiciones. La única forma de cancelarlos es cuando intervienen todas las partes de la operación y expresan su consentimiento para ese efecto.

En caso de que una carta de crédito no indicará si es revocable o irrevocable, la misma será considerada como irrevocable, de acuerdo con el ART.6 del documento UCP-500.

De esta forma, si un exportador tiene ya en su poder una carta de crédito irrevocable solo deberá presentar los documentos requeridos en orden y en los pasos previstos para obtener el pago correspondiente.

- **Carta de Crédito Notificada.**- Es la carta de crédito que exige a los bancos distinto al emisor de todo compromiso de pago ante el beneficiario, ya que solo se limitan a "notificar" al beneficiario los términos y las condiciones de la operación; el único banco que se compromete a pagar es el emisor, pero como se señaló, generalmente este se encuentra en otro país. El gran inconveniente de este tipo de carta de crédito es que el exportador no cuenta con la obligación absoluta e incondicional del banco " notificador".
- **Carta de Crédito Confirmada.**- Esta carta proporciona al exportador (beneficiario) seguridad absoluta de pago. Al efecto, en el ART.9b. de las UCP-500 se establece: "La confirmación de un crédito irrevocable por otro banco (banco confirmador), mediante autorización o a petición del banco emisor, constituye un compromiso en firme por parte del banco confirmador adicional del banco emisor, siempre que los documentos requeridos se hayan

presentado al banco confirmador o a cualquier otro banco designado conforme a los términos y condiciones del crédito".

### *Plazos de la Carta de Crédito*

- Por su Disponibilidad de Pago.- Todos los créditos deben indicar claramente si se utilizarán para pago a la vista, para pago diferido, aceptación o negociación (art.10 de las UCP-500).

**A la Vista:** Un gran número de las cartas de crédito se clasifican de esta forma, lo cual significa que el beneficiario obtendrá el pago correspondiente tan pronto como presente la documentación en orden y el banco pagador los haya revisado a su entera satisfacción.

**De Aceptación:** Estas cartas de crédito establecen un plazo de pago al vendedor, por lo general los plazos transcurren a partir de las fechas consignadas en los documentos de transporte. Por ejemplo, es común que en una carta de crédito se establezca que el pago se efectuará en 30 días, contados a partir de la fecha del conocimiento de embarque.

**Revolvente:** Generalmente las cartas de crédito expiran cuando son utilizadas, es decir, una vez que el beneficiario obtiene el pago de las mismas o cuando termina su vigencia. Pero hay veces que compradores y vendedores requieren establecerlas con relativa frecuencia, por las necesidades propias de sus negocios, es decir, cuando se trate de un mismo proveedor y por las mismas mercancías. La vigencia de la operación puede reinstalarse en forma automática durante un lapso de tiempo determinado, condicionando esa reinstalación a periodos específicos y un monto previamente determinado. Por ejemplo, se puede establecer una carta de crédito revolvente por la cantidad de 100 mil dólares estadounidenses mensuales hasta el 31 de junio de 1996, cada mes el banco pondrá a disposición del beneficiario la suma de 100 mil dólares hasta llegar a la fecha indicada. En este caso, el banco recibirá los documentos correspondientes a cada embarque y pagará su importe, siempre y cuando ese embarque no exceda 100 mil dólares.

Cabe señalar que esta modalidad de cartas de crédito pueden ser a su vez revolventes acumulativas o revolventes no acumulativas.

- a) **Créditos Revolventes Acumulativas.-** En esta los importes no utilizables durante el periodo que indique el crédito (en nuestro ejemplo anterior, mensual) pasarán a ingresar al límite del crédito disponible durante el siguiente periodo. El no utilizar totalmente el crédito disponible en ese periodo no implica la pérdida de este sino la acumulación en el periodo siguiente.
- b) **Créditos revolventes no acumulativos.-** El importe señalado para un periodo no es acumulable al siguiente; si el beneficiario no dispone del importe asignado en ese periodo, se perderá en ese momento su derecho a utilizarlo.

**Transferibles.-** El crédito documentario transferible es aquel que da derecho al beneficiario a transferirlo total o parcialmente a uno o mas segundos beneficiarios.

Normalmente, el beneficiario del crédito es el vendedor de las mercancías; sin embargo, por convenio entre las partes el crédito puede estar en favor de una tercera parte.

**STAND BY.-** Este tipo de cartas de crédito son utilizadas para garantizar el pago a un acreedor, si su deudor incumple sus obligaciones contractuales; el único requisito para que el beneficiario pueda cobrarla es el que compruebe, normalmente con un documento certificado por un tercero, que su deudor no le pago en su oportunidad.

## **V. SEGURO DE CREDITO EN LA EXPORTACIÓN**

El seguro de crédito en la exportación es un mecanismo de protección contra la falta de pago, con el cual cuenta el exportador mexicano que busca proteger los recursos económicos propios de la actividad comercial internacional. En México se cuenta con la Compañía Mexicana de Seguros de Créditos, S.A. (COMESSEC) para otorgar el seguro de crédito y cubrir riesgos comerciales, políticos y extraordinarios.

Para efectuar el tramite de aseguramiento, un primer paso consiste en:

- Llenar una forma denominada "Declaración Confidencial", en la cual se asientan los datos sobre la compañía del exportador, sus ventas y hasta su experiencia crediticia con los importadores.
- También deberá llenarse un formato llamado "Solicitud De Clasificación Crediticia de Comprador".

A partir de lo anterior COMESEC evalúa el riesgo en la operación y, de ser aceptada la solicitud del comprador se otorga una cobertura de hasta el 85% del monto de la venta, de vencerse dicho plazo de pago sin cumplimiento del importador, el exportador deberá reportarlo a COMESEC mediante un reporte de crédito vencido. Iniciando este una cobranza al mismo tiempo que indemniza al exportador con el 85% de la pérdida sufrida incluyendo gastos legales.

Al adquirir una póliza de COMESEC se puede gozar de los siguientes beneficios:

- Mayor volumen de ventas sin riesgos financieros.
- Asesoría Legal en la instrumentación de operaciones.
- Análisis de solvencia comercial y moral de los compradores.
- Pago indemnizatorio de las pérdidas del exportador
- Cobranza a deudas en el exterior.
- Cubre insolvencia (quiebra, suspensión de pagos, etc.)
- Mora prolongada (falta de pago de acuerdo a lo estipulado).
- No satura las líneas de crédito
- No pide al cobrador garantía
- Entre otros.

Otro tipo de seguros para la exportación, es el Seguro de Responsabilidad Civil para productos de Exportación (CIGNA). Ofrece hasta un límite al producto asegurado de 35 millones de dls. el cual cubre los daños ocasionados a terceros. Una de las ventajas de este seguro es que se adecua a la Legislación Estadounidense y ésta lo cubrirá en aquel país, sin importar que el seguro se haya emitido en México.

Cabe resaltar que los seguros tienen como objetivo primordial el de arreglar problemas de la mejor manera para no lesionar su imagen como exportador.

Teniendo un conocimiento claro y preciso de los elementos abordados en este capítulo, el exportador establecerá bases sólidas para hacer una empresa exportadora con eficiencia y calidad.

## **CAPITULO CUATRO**

### **PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES EN MEXICO**

Como una perspectiva mas allá de la situación actual, queremos insistir en que unidos gobierno, empresarios y sociedad en general, deberían emprender acciones a largo plazo para el fortalecimiento de una verdadera oferta exportable y propiciando de esta manera que las pequeñas y medianas empresas se vinculen con las grandes entidades para alcanzar los beneficios derivados del comercio exterior, generando con ello empleo, mayores ingresos y contribuyendo al crecimiento que requiere la economía nacional.

Por lo que la promoción de nuevos exportadores y de mercancías de exportación reviste importancia fundamental en la estrategia de política.

La experiencia internacional en materia de promoción de exportaciones se caracteriza, en primer lugar; por el elevado gasto que los países desarrollados asignan a dichas tareas.

En segundo lugar la promoción del comercio exterior se desarrolla en todo el mundo a través de una gama muy amplia de actividades, pero con eficiencia de los instrumentos depende decisivamente de la mecánica de su aplicación. En este sentido, pueden identificarse los siguientes lineamientos:

- La colaboración entre el gobierno y los sectores productivos es indispensable para precisar los objetivos de la promoción en términos de sectores, productos, empresas y mercados, así como para evitar la burocratización de la promoción gubernamental.
- Para evitar el desperdicio, los beneficiarios de los programas deben compartir la responsabilidad y costos de los mismos.

- Es necesaria una estrecha coordinación de las instituciones de promoción tanto del gobierno como de los sectores productivos, con la finalidad de lograr la máxima eficiencia posible en el uso de los recursos disponibles.

A continuación haremos mención de los organismos de apoyo mas importantes en nuestro país:

## **I. ORGANISMOS DE APOYO:**

### *El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT):*

Es una institución financiera del Gobierno Federal Mexicano, creada en 1937, su Consejo Directivo esta presidido por el Secretario de Hacienda y Crédito Publico y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial y lo integran representantes del mas alto nivel del sector publico, de la banca, del sector privado industrial y comercial del país.

Dicha institución es la encargada de promover las exportaciones no petroleras y la inversión extranjera, para ello, BANCOMEXT apoya a la comunidad empresarial con servicios financieros y de extensionismo bancario, realizando la mayor parte de sus operaciones por medio de la infraestructura del sistema financiero, contribuyendo así a cubrir las necesidades de la cadena productiva de exportación.

El banco propicia de manera integral un conjunto de servicios para facilitar operaciones de comercio exterior y de inversión, apoyos de información, capacitación, asesoría, promoción y publicaciones especializadas.

- ⇒ En el caso de información, BANCOMEXT cuenta con bancos de datos especializados en comercio exterior que se pueden consultar o adquirir por diversos medios, tanto documentales como magnéticos. Pudiéndose obtener información sobre estadísticas de comercio exterior, mercados, productos, directorios de proveedores, exportadores e importadores, entre muchos otros temas.
- ⇒ En capacitación, cuenta con el Instituto De Formación Técnica que organiza y diseña cursos, seminarios y otras actividades formativas en comercio exterior, con enfoques prácticos, promoviendo la capacitación

y el desarrollo de la cultura en materia de comercio exterior, con el objeto de incrementar las habilidades gerenciales de los empresarios que incursionan en los mercados internacionales. Tales como:

- Diplomado en formación técnica en comercio exterior
- Plan de negocios en comercio exterior.
- Competitividad internacional.
- Tratados de libre comercio.
- Normas ISO 9000
- Técnicas de negociación internacional.
- Finanzas para el comercio exterior.

⇒ En asesoría, cuenta con un equipo de especialistas en materia comercial, aduanera, jurídica y de tratados de libre comercio, que apoyan a los empresarios para guiarlos en todos los tramites que requieren un proceso de exportación, permitiendo al exportador elaborar una planeación cuidadosa y conocer los procedimientos, los requisitos y las metodología para desarrollar con éxito sus operaciones internacionales. Los puntos en que se asesora incluyen:

- Documentos, tramites y procedimientos para la exportación.
- Regímenes legales y arancelarios de importación en el país de destino.
- Formación del precio de exportación.
- Contratos de compraventa internacional y de distribución mercantil internacional.
- Regulaciones sanitarias y fitosanitarias en los mercados de destino.
- Normas técnicas



- **Servicios de consulta sobre los tratados de libre comercio que México ha suscrito.**

En el área de asesoría también participa como conciliador y arbitro para la solución de controversias de comercio internacional y tiene a su cargo la Secretaría Ejecutiva de la Comisión para la Protección al Comercio Exterior de México.

- ⇒ **En materia de promoción se cuenta con las consejeras comerciales en el exterior para difundir e incrementar la venta de productos mexicanos en los principales mercados internacionales detectando nichos en mercados específicos.**
- ⇒ **En publicaciones, BANCOMEXT tiene un acervo de documentos especializados en materia de comercio exterior que han sido elaboradas por las diferentes áreas del banco.**
- ⇒ **Existen otros apoyos para enfrentar los retos que impone la dinámica mundial del comercio y la inversión, BANCOMEXT cuenta con cinco de ellos:**
  - **Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable, apoyándolas con asistencia técnica para la adaptación de sus productos al mercado internacional.**
  - **Mejora cuantitativamente y cualitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos.**
  - **Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en México y en el exterior.**
  - **Fortalecer la concentración de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México, en un retorno en el que se interrelacionan la exportación de productos y servicios con proyectos de inversión, subcontratación y maquila.**

- Integrar el binomio promoción-financiero mediante esquemas que apoyen de manera integral la participación de las empresas mexicanas en el exterior.

Además el Banco también proporciona de manera integral, en coordinación con los agentes que participan en el comercio exterior de México, los siguientes servicios: Créditos a corto, mediano y largo plazos para exportar e importar productos y servicios no petroleros, así como financiamiento integral para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable, avales para facilitar a otros intermediarios financieros y empresas la obtención de recursos financieros en el mercado nacional e internacional..

Los servicios que se ofrecen apoyan a:

- Intermediarios financieros bancarios y no bancarios.
- Empresas productoras.
- Empresas comercializadoras.
- Uniones de productores.
- Proveedores de exportadores.
- Empresas interesadas en llevar a cabo alianzas estratégicas con empresas extranjeras.

Estos servicios los ofrece mediante su oficina matriz ubicada en la ciudad de México y 43 oficinas localizadas en todo el territorio nacional así como 28 oficinas de representación comercial y financiera en los mercados de mayor potencial de negocios para México.

*Centro para la Innovación Tecnológica (CIT):*

Tiene la misión de vincular la capacidad tecnológica de la UNAM con el sector productivo y con ello reforzar el papel de esta universidad como uno de los núcleos motores de la innovación nacional, el centro de innovación tecnológica realiza dos funciones principales:

- ⇒ **La gestión de proyectos de innovación, desarrollo y tecnología para la adecuada estructuración y promoción de paquetes tecnológicos que puedan transferirse en los procesos productivos, y**
- ⇒ **Investigación en torno al proceso de innovación y administración de tecnología.**

**El CIT no solo gestiona y transfiere tecnología; además de reflexionar sobre el proceso de innovación, es una organización creada para la generación de empresas con base tecnológica que responda a la comunidad universitaria y empresarial.**

***Centro Promotor de Diseño-México (CDPM):***

**Es un fideicomiso privado constituido por el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como las empresas IBM y México.**

- ⇒ **Objetivo Principal:** es apoyar a los empresarios nacionales en sus esfuerzos por hacer competitivos sus productos y servicios en los planos nacional e internacionales, vincular a los empresarios con especialistas para propiciar dicha competitividad mediante el diseño y la innovación, organizando soluciones de acuerdo con las necesidades de las empresas.
- ⇒ **Orientando sus servicios principalmente a las micro, pequeñas y medianas empresas mediante las siguientes actividades:**
  - **Efectuar diagnósticos de las capacidades de la empresa, así como la evaluación del diseño de los productos y los procesos productivos del empaque y etiquetado, de los folletos y manuales y de la imagen corporativa.**
  - **Asesora en la detección de oportunidades del mercado, ingeniería financiera y organización empresarial.**
  - **Coordina programas de desarrollo de nuevos productos y el mejoramiento de los existentes.**

- **Capacita al personal de la empresa en el establecimiento de sistemas de innovación y mejora de productos.**
- **Proporciona el servicio de diseño por computadora, así como de programas de manufactura y elaboración de modelos y prototipos de productos y moldes.**

**Programas:** atiende a las empresas con eficiencia para la utilización de sus recursos; desarrolla programas genéricos por industria, rama productiva y región, e interactúa en la vinculación universidad-empresa; en coordinación con Bancomex asesora a empresarios que participan por primera vez en una exposición internacional a fin de adecuar sus productos a los requerimientos del mercado de interés, y apoyando a las que ya intervinieron de la mejor manera para que sus productos puedan mantenerse en la competencia.; Evaluando de igual forma sus fuerzas y debilidades en cuanto a;

- **Proceso de Producción**
- **Diseño de productos**
- **Imagen Corporativa**
- **Envase y Embalaje**
- **Estrategias de Mercadotecnia e**
- **Ingeniería Financiera**

Además el CPDM cuenta con un equipo de especialistas en diseño industrial y gráfico, quienes de acuerdo con la problemática particular de cada empresa, lo asesoran, proporcionándole recomendaciones y aspectos prioritarios de acuerdo a sus capacidades y recursos, posteriormente si así lo requieren coordinan el desarrollo de sus proyectos en todas sus etapas.

*Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPLEX):*

A partir de su instalación en 1989 dicha comisión se ha logrado constituir en la Ley de Comercio Exterior de 1993 como una comisión auxiliar del Ejecutivo Federal en la Promoción de las Exportaciones, teniendo como fin

la promoción de la cultura exportadora. Reúne a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibe de los exportadores los planteamientos y las iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación.

Así mismo permite concentrar entre las autoridades las acciones que permitan fortalecer las ventas en el exterior, apoyar proyectos, definir medidas, que hayan muchos mas apoyo a los exportadores y establecer nuevas medidas que agilicen los tramites.

En esta comisión se proponen las acciones promocionales que son objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas.

**COMPLEX** es un foro abierto para los empresarios que exportan o desean exportar y presentan problemas administrativos y técnicos. El compromiso de **COMPLEX** es darles a través de la concertaron entre los sectores publico y privado, una solución ágil y rápida.

En **COMPLEX** participan activamente representantes de dependencias tales como SECOFI, SCT, SS, STPS, SAGAR, BANCOMEX, NAFIN entre otras

⇒ La función de **COMPLEX** es:

- Políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios
- Acciones de promoción para realizar al sector publico federal o por los gobiernos estatales
- Acciones de coordinación y concentración con el sector privado para el fomento de las exportaciones mexicanas
- Medidas para agilizar tramites administrativos y para eliminar obstáculos a las exportaciones.

A partir de 1995 **COMPLEX** diseño una nueva estrategia con el fin de crear lazos de comunicación, apoyo y orientación en programas de exportación a la comunidad exportadora, para ello ha decidido brindar:

- Atención especializada a la problemática que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa en sus exportaciones.
- Se ha fortalecido con el establecimiento de alguno de los países socios de México como Colombia, Venezuela y Costa Rica y en Europa, Holanda
- Promoción a proyectos viables de explotación
- Programas Estatales de Exportación a fin de continuar impulsando y conjuntando los esfuerzos Federales con los de los Estados en favor de la exportaciones.
- Fomento a la Cultura exportadora a través de: - Difusión de dos gacetas informativas sobre temas de comercio exterior," Noticomplex" e " info complex".
- Eventos de fomento a las exportaciones en colaboración con sectores publico, privado y educativo.
- Programas mensuales COMPLEX-CONACINTRA sobre diferentes temas de comercio exterior.

Para que Ud. futuro exportador pueda ser atendido en el seno de COMPLEX deberá presentar por escrito, en no mas de dos cuartillas, un planteamiento claro y preciso del asunto, incluyendo propuestas de solución anexando toda la documentación de apoyo que considere conveniente (la respuesta a sus planteamientos será dada en un plazo de 30 días).

Además su integración a este foro le permitirá a Ud.

- La incorporación automática al Patrón de importadores que cuenten con programa PITEX, ALTEX y Maquila.
- Tasa cero del IVA en ventas a empresas con programas PITEX inscritas en el Registro Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación o con Registro ECEX.
- Ampliación del plazo para el retorno de exportaciones temporales.

### ***Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COMPROMEX):***

Es un organismo creado por la Ley del Congreso de la Unión (1956).

Esta comisión se encuentra integrada por representantes de dependencias gubernamentales, así como representantes de diversas cámaras y asociaciones del sector privado, lo que garantiza soluciones apoyadas en normas vigentes del derecho y en base a la buena fe y la equidad.

⇒ Cuyas principales funciones son:

- **Intervenir a petición de la parte interesada en aquellos conflictos que se deriven de las operaciones de comercio internacional para encontrar una solución.**

### ***Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT):***

Es una comisión creada para apoyar de diversas formas las exportaciones que empresas pequeñas y medianas, apoyándolas en aspectos de avances tecnológicos apoyándose con diversas instituciones que tienen ese carácter. Por lo que realiza programas para lograr una conexión entre empresas y conocimientos que de alguna forma podrían beneficiar a ambas partes.

⇒ Como lo son:

- **Programa de Enlace Academia-Empresa, cuya misión es la vinculación empresa-universidades y centros de investigación para capacitar al personal de la empresa en pro del desarrollo tecnológico. Es decir, la formación de recursos humanos, la investigación conjunta y la comercialización.**
- **Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica (IEBT) con el fin de apoyar la creación y el crecimiento de las empresas de base tecnológica, de forma empresarial, comercial y por supuesto tecnológica. Vinculando a la universidad con la empresa para que ambas se retroalimenten, la primera fomentando la investigación y recibiendo experiencia del mundo empresarial, al mismo tiempo que genera laboratorios empresariales que propician la competitividad.**

- ⇒ **Registro Conacyt de Consultores Tecnológicos**, se crea para proporcionar asesoría, gestión tecnológica y seguimiento de los proyectos financiados por la institución mediante sus programas de apoyo. Además brinda servicios de calidad a los empresarios interesados en ejecutar proyectos de desarrollo tecnológico o en resolver problemas técnicos específicos de producción para aumentar su competitividad.
- **Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC)**, es un programa de financiamiento para impulsar la productividad y la competitividad de las empresas mediante el desarrollo tecnológico, se dirige a empresas privadas con viabilidad de crecimiento en el corto y mediano plazo y flujos de efectivo suficientes para soportar la operación actual.
  - **Fondo para el Fortalecimiento del Consejo de Ciencia y tecnología (FORCCYTEC)**, es un fideicomiso público que otorga financiamiento para la creación y el fomento de centros de investigación tecnológica que atienden las necesidades de las empresas.

***Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa (FUNTEC):***

Fue creada por el gobierno federal y la industria de México a raíz del proceso de desincorporación y privatización de los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (Iamfi), siendo uno de los principales brazos tecnológicos del estado. Su propósito es impulsar el desarrollo de una nueva cultura productiva en las pequeñas y medianas empresas fundamentada en la calidad total, el cuidado ambiental, la innovación tecnológica, la vinculación con mercados externos; esta concebido para promover y analizar la cultura tecnológica e innovación en cuanto a áreas: De protección del Medio Ambiente, mercados externos, normalización y calidad total.

⇒ Sus objetivos son:

- **Desarrollar recursos humanos especializados**
- **Coadyuvar al perfeccionamiento de los acuerdos financieros**



- Apoyar eventos de promoción tecnológica
- Aportar capital de riesgo para proyectos de innovación tecnológica
- Detectar nuevas formas de comercialización de bienes y servicios con el fin de impulsar la competitividad de las empresas

*Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI):*

Se creó en diciembre de 1993, convirtiéndose en un organismo público descentralizado con personalidad jurídica propia y con autoridad legal para administrar el sistema de propiedad industrial en nuestro país.

⇒ El objetivo del IMPI es:

El de fomentar y proteger el derecho de propiedad, es decir, el derecho exclusivo de explotación que otorga el estado en un periodo determinado a todas las creaciones de aplicación industrial, como un producto técnicamente nuevo, una mejora a una maquina o aparato, un diseño original para hacer mas útil o atractivo un producto, un proceso de fabricación novedoso, una marca o aviso comercial, una denominación identificadora de un establecimiento, una aclaración sobre el origen geográfico que distingue o hace especial un producto o la información de naturaleza confidencial en la que las empresas basan su competitividad en el mercado.

El IMPI participa en la actualización tecnológica de las empresas por medio de los siguientes aspectos:

- Promueve y difunde las invenciones de aplicación industrial
- Apoya el desarrollo de la explotación adecuada de las invenciones en la industria y el comercio
- Fomenta la transferencia de tecnología mediante la divulgación de acervos documentales de información tecnológica nacional e internacional

- **Celebra convenios de cooperación con los gobiernos y entidades federativas, las instituciones públicas y privadas, nacionales o extranjeras para fomentar la innovación de aplicación industrial.**

⇒ **Servicios que ofrece el IMPI por mencionar algunos:**

- **Registro, concesión y protección de los derechos de propiedad industrial mediante patentes, modelos de utilidad, diseños industriales, marcas, nombres, avisos comerciales, denominaciones de origen y secretos industriales.**
- **Servicios de consultoría y asesoría en materia de propiedad industrial a empresas, instituciones de educación superior y centros de investigación públicos y privados, organismos gubernamentales y público en general que los solicite.**
- **Acceso a acervos documentales de información tecnológica basada en documentos de patentes nacionales e internacionales almacenados en diversos medios desde papel y microfilm, hasta cd rom, discos ópticos y bases de datos.**
- **Consulta o venta de cd rom de las patentes, nacionales, y extranjeras concedidas en México desde 1980; diseños industriales registrados a partir de 1976; modelos de utilidad desde 1991, y solicitudes de patentes publicadas a partir de 1991.**
- **Tramitación de solicitudes de patentes en otros países por medio de IMPI en el marco del Convenio de cooperación en materia de patentes (PCT).**

#### ***Nacional Financiera (NAFIN):***

**Este organismo brinda apoyo a todos los sectores productivos del país mediante diversos programas como son:**

**Fomento a empresas integradoras.- El objetivo de este servicio es celebrar la competitividad de las empresas medianas y pequeñas e inducir la especialización en los procesos productivos para incrementar su participación en los mercados internos y de exportación. Brinda apoyo en la modernización y adquisición de tecnología, la planeación de procesos productivos, la instalación de laboratorios de investigación, la**

subcontratación para implantar tecnología y el establecimiento de programas de calidad.

- **Asesores empresariales.-** Estos ofrecen asesoría a las empresas agremiadas en materia de capacitación, asistencia técnica, información, tramites, servicios financieros. Realizan diagnósticos de necesidades por empresa para capacitarla y actualizarla de manera permanente.
- **Negocentros.-** Promueven la modernización de las micro, pequeñas y medianas empresas, brindándoles servicios adecuadamente y estimulándolas a acciones y eventos de asociaciones para sumar fortalezas y propiciar el desarrollo de habilidades gerenciales.
- **Centro nafin.-** ofrece los servicios en un solo lugar para registrar un negocio, regularizarlo, obtener asesoría de consultores, organizar programas de capacitación y dar asistencia técnica.
- **Permite obtener garantías para el financiamiento.**
- **Reúne al gobierno federal, las bancas de fomento, intermediarios financieros, centros de educación, universidades, institutos de investigación y agrupaciones empresariales.**
- **Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM).-**Concebido como una estrategia para lograr el cambio planeado y organizado de la planta productiva, el PRODEM busca fortalecer el perfil del empresario; elevar su capacidad de gestión; mejorar los procesos de toma de decisiones en materia de inversión, mercadeo, producción y administración de las empresas micro, pequeñas y medianas, mediante la capacitación, la asistencia técnica y el asociacionismo.
- **Programa Nafin- PNUD.-** Tiene como objetivo fundamental apoyar el proceso de modernización de las empresas industriales, micro, pequeñas y medianas mediante la canalización de existencia técnica especializada para incorporar nuevas técnicas y tecnologías de producción, comercialización y administración. Con ello pretende mejorar su competitividad, la identificación y solución de problemas de contaminación ambiental, así como la implantación de tecnologías limpias.

## **Programa Bolívar**

Organización fue creada en 1992 con el respaldo de los gobiernos latinoamericanos y Banco Interamericano de Desarrollo, esta orientado a desarrollar en forma simultánea la integración tecnológica regional, la innovación y la competitividad industrial de América Latina y el Caribe cuenta con una red de oficinas nacionales de enlace (ONE) a otras regiones del mundo formadas por grupo de asesores especializados en la formalicen y evaluación de proyectos, la conformación de planes de negocios, la asesoría legal y financiera.

### **Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)**

Esta Institución fue creada con el propósito de apoyar e impulsar el comercio e industria de nuestro país, ofreciendo al empresario mexicano a través de sus diversas subsecretarías los siguientes servicios:

#### **◊ Subsecretaría de Negocios Comerciales Internacionales:**

Esta subsecretaría diseña estrategias para la participación de México en negocios comerciales con los países de América del Norte, América Latina y el Caribe, con organismos comerciales internacionales de la región.; así como dar seguimiento a los tratados de libre comercio en vigor.

- **Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones.** Dentro de esta área proporciona consultoría jurídica en materia de negociaciones comerciales en las que México participe y respecto a la aplicación de los tratados comerciales internacionales de los que sea parte.

- **Dirección General de Inversión Extranjera.** Esta área promueve y regula la inversión extranjera, por medio de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera quien resuelve y registra las solicitudes de los inversionistas extranjeros.

#### **◊ Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior:** Brinda apoyo dentro de sus áreas de:

- **Dirección General de la Promoción Mixta para las Exportaciones (COMPEX),** se encarga de fomentar las exportaciones mexicanas y

**resolver los problemas que enfrenta el empresario mexicano en la exportación.**

- **Dirección General de Promoción Externa.** promueve los proyectos de comercio exterior para los sectores agroindustriales, bienes intermedios y de consumo, servicios, infraestructura y bienes de capital, elabora programas de ferias y exposiciones; opera con el SIMPLEX, promueve encuentros empresariales y asesora a inversionistas en proyectos específicos.
- **Dirección General de Promoción de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y de Desarrollo Regional.** Que se encarga de coordinar las actividades promocionales de las entidades actuando el banco de desarrollo como asesor de estas empresas.
- **Dirección General de Promoción Industrial.** Participa en la promoción de diversos sectores industriales en cuanto a proyectos de las ramas químicas, automotriz, electrónica, empresas fabricantes y las solicitantes de permisos de importación.
- ◊ **Subsecretaría de Normatividad de Servicios a la Industria y al Comercio Exterior.**
- **Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.** Administra y otorga los programas de:
  - Programa de Importación Temporal para la Exportación (Pitex)
  - Empresas Altamente Exportadoras (Altex)
  - Empresas de Comercio Exterior (Ecex)
  - Ferias Mexicanas de Exportación (Femex)
  - Devolución de Impuestos de Importación (Draw Back)
- **Dirección General de Normas.** Expide y difunde las Normas oficiales mexicanas; acredita y verifica a los organismos de certificación, laboratorios de pruebas de calibración y unidades de verificación, suspende y revoca su acreditamiento. Coordina la operación del sistema

nacional y acreditamiento de pruebas y del sistema nacional de calibración.

- **Dirección General de Industria.** Coordina el diseño de la política arancelaria aplicable a los productos industriales. Propone modificaciones a la nomenclatura arancelaria y a los aranceles de las Tarifas de la Ley del Impuesto General de Importación y la Ley del Impuesto General de Exportación, analiza y evalúa los efectos de dichas modificaciones.
- **Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales.** Maneja la recepción de denuncias por conceptos de dumping y subvenciones, determina estas mediante procedimientos e investigaciones.

◊ **Subsecretaría de Comercio Interior:**

Impulsa la modernización de los centros de acopio, distribución y abasto de país; promueve la concentración entre los sectores productivos para hacer más eficiente la actividad comercial y evitar alzas injustificadas de precios; norma y promueve la función de correduría pública.

◊ **Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE):**

La SRE pone a disposición de los empresarios mexicanos que deseen exportar diversos programas de apoyo entre los que están:

- **Técnica de Especialistas Extranjeros:** Quienes identifican y contratan expertos extranjeros con amplia experiencia en la rama requerida, para ofrecer soluciones técnicas de cualquier actividad industrial y a un bajo costo.
- **Estadía de Técnicos de la Empresa en el Extranjero:** Quienes gestionan visitas de técnicos mexicanos a empresas e instituciones extranjeras para que aquellos conozcan nuevos procesos de producción, tecnologías, sistemas de gestiones, etc., así como para establecer alianzas estratégicas y concertar nuevas oportunidades de negocios.

**Estudios de Mercado en el Exterior:** Estos se llevan a cabo con el fin de identificar y analizar estudios de mercados para detectar oportunidades de exportación de productos mexicanos. Estos apoyos están a disposición de las empresas mexicanas a través del Programa de Apoyo a la Micro,

**Pequeña y Mediana Empresa (PROAME) brindando asistencia técnica nacional para incrementar su competitividad tecnológica y ayudarlas en la búsqueda de nuevos mercados.**

**Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS):**

**Brinda apoyo a las empresas exportadoras en materia de recursos humanos de la siguiente manera:**

- **Dirección General de Empleo:** esta ofrece servicio público al empleo, apoyo al reentrenamiento y la recalificación de la fuerza de trabajo, promueve el autoempleo y la microindustria, fomenta la calidad, la productividad y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, realiza programas emergentes de empleo, y actúa en pro de la modernización en la capacitación.
- **Proyecto de Modernización de los mercados de Trabajo:** Centra sus objetivos en fomentar el aumento de la productividad mediante el desarrollo de los recursos humanos, la calidad, la productividad y las competencias, agiliza los mecanismos de ajustes y contribución al crecimiento económico, recaba información laboral, elabora estudios y publicaciones, organiza programas de apoyo y elabora políticas de empleo.
- **Un servicio nacional de empleo que establece programas de capacitación para trabajadores desempleados, colocación de trabajadores, información a usuarios y orientación ocupacional.**
- **También proporciona un mecanismo de información a empresas con necesidades de mano de obra y/o a personas en busca de empleo, vinculando ambas estancias reduciendo tiempos y costo de colocación, adaptando la oferta de mano de obra a las necesidades de empresas mediante la capacitación.**
- **Otorga un programa de becas de capacitación para trabajadores desempleados basando sus actividades en los requerimientos del aparato productivo de esta forma aumentar los niveles de productividad del trabajo y mejorar las oportunidades de empleo. Pone a disposición capacitación de tipo esclavizada para grandes grupos apoyando así a las necesidades de la empresa.**

**Programa de Calidad Integrar y Modernización (CIMO):** Con este programa de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas con un servicio integral para incrementar la calidad, la productividad, los conocimientos del mercado, la modernización en las relaciones laborales, es decir que ofrece servicios de capacitación, consultoría, asistencia técnica., evaluación de efectos y resultados, proyectos integrales y estudios e investigaciones para promover la capacitación.

**Unidad de Transferencia de Tecnología (UTT):**

Es una asociación civil creada en noviembre de 1993 por el gobierno federal, por medio de los Laboratorios Nacionales de Fomento Industrial (LANFI), La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el sector privado, con la representación de la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación

(CANACINTRA). En este esfuerzo conjunto también participa IBM de México.

⇒ Dentro de sus objetivos están:

- **Proporcional a las empresas de menor tamaño los conocimientos y las soluciones tecnológicas al alcance de sus necesidades y posibilidades que les permitan elevar sus competitividad para lograr su optima participación en las oportunidades que ofrece la globalización de los procesos productivos en las economías abiertas, ofreciendo los siguientes servicios:**
  - **Asistencia técnicas en las áreas de alimentos, química, biotecnología y protección del medio ambiente.**
  - **Asistencia técnica en planta con asesoría directa para el desarrollo de productos, formulaciones, selección de equipos y diagnostico para mejorar los procesos de fabricación.**
  - **Capacitación especializada en cursos y seminarios diseñados a la medida de las necesidades de cada empresa impartíéndolos en sus instalaciones.**

Así como la implantación de sistemas de aseguramiento de calidad para la introducción y puesta en marcha del sistema ISO 9000.



*American Chamber of Commerce of México, A.C.:*

Fundada en 1917; es una asociación independiente, no lucrativa, dedicada a fomentar el comercio y la inversión entre México y los Estados Unidos. Esta integrada por empresas grandes, medianas y pequeñas (mexicanas 55%, estadounidenses 38%7 y de otras nacionalidades 7%); 41% pertenece al sector comercial, 38% sector manufacturero y 21% sector servicio) se dispone de información de los 14,200 principales ejecutivos de dichas empresas que generan mas de un millón de empleos directos en México.

⇒ Los principales servicios que ofrecen son:

- **Asesoría en comercio internacional**, proporciona información de México y Estados Unidos sobre proveedores, fabricantes, ofertas demandas y importadores exportadores, ferias comerciales, distribuidores, representantes asociaciones compradores y clientes potenciales, así como estadísticas de importación y exportación. Se brinda asesoría exclusiva para socios en comercio exterior en México y en Estados Unidos, información sobre el TLC, así como requisitos arancelarios y no arancelarios. Para consultas, la American Chambers of Commerce of México cuenta con una biblioteca comercial con gran variedad de información sobre empresas exportadoras.
- **Asesoría económica**, donde se proveen datos históricos y pronósticos de variables macroeconómicas de México como tipo de cambio, tasas de interés, crecimiento, producción industrial, indicadores monetarios y financieros, empleo población, salarios, balanza de pagos, importaciones, exportaciones, reservas internacionales, etc.

*América Chambers / México realiza alrededor de 40 eventos especiales al año con el fin de permitir a los socios incrementar sus contactos comerciales y al mismo tiempo mantenerse informado de los cambios mas importantes en México y Estados Unidos.*

*Asociación Nacional De Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM):*

Es un órgano no lucrativo del sector privado y de afiliación voluntaria especializada en comercio exterior, desde su fundación ha pugnado por elevar el prestigio del comercio exterior mexicano, apoyando al exportador e

importador mediante gestiones con las autoridades gubernamentales para reducir tramites y controles innecesarios que entorpecen las operaciones comerciales con el exterior. Siendo esta una de las pioneras en impulsar la infraestructura adecuada para el desarrollo industrial y del comercio exterior.

⇒ Algunas de sus metas son:

- Fomentar el enlace de los asociados con empresas y naciones extranjeras, reforzar la coordinación con organismos del sector privado, promover la realización de gestiones conjuntas en beneficio del desarrollo del comercio exterior de México.
- Procura, así mismo, la vinculación con Universidades, centros de investigación y organismos internacionales en apoyo a la creación de una cultura de comercio exterior.

Para cumplir con sus propósitos la ANIERM proporciona información, orientación y asesoría, además de servicios de gestión y tramites relativos a programas de fomento Draw y Back, ofrece representación institucional, capacitación, y organiza cursos, seminarios y congresos en los que se presenta lo mas destacado del acontecer nacional en materia de comercio exterior.

*Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO):*

Esta institución por medio del comercio exterior proporciona a la comunidad empresarial los siguientes servicios:

- Asesor sobre aspectos operativos en la exportación e importación de mercancías, política comercial; clasificación arancelaria, operación aduanera, tratados de libre comercio y convenios comerciales.
- Expide certificados de origen, legaliza facturas, listas de precios y otros documentos necesarios para la comercialización de productos.
- Difunde ofertas, demandas y licitaciones que se captan en el extranjero.
- Elabora perfiles de mercado con información básica como registros gubernamentales, aranceles, precios y canales de distribución.

- **Organiza y coordina misiones comerciales de otros países, así como de esta Cámara al exterior.**
- **Organiza encuentros de negocios entre empresarios.**
- **Establece acuerdos de cooperado con cámaras en el extranjero, por medio de la asociación Iberoamericana de Cámara de Comercio (AICO), relaciona a empresarios Mexicanos con los países de Iberoamérica.**
- **Apoyo a los vínculos comerciales de sus socios con empresarios hispanos de estados unidos.**
- **Realiza diversos tramites en favor de sus socios ante dependencias gubernamentales.**
- **Efectúa talleres, conferencias y seminarios en materia de comercio exterior.**
- **Representa a sus socios ante la COMPLEX.**

*Cámara Nacional De la Industria de la transformación (CANACINTRA):*

- ⇒ **La CANACINTRA brinda los siguientes servicios, en materia de servicio exterior:**
- **Asesoría.- Se asesora sobre seguimientos de importación y exportación, incorporación al padrón de importadores, mecanismos de apoyo al comercio exterior, cuenta aduanera y certificados de origen para exportación.**
  - **Información de acuerdos comerciales firmados por México.- Con esta información podrán conocer los aranceles para importar o exportar bienes desde y hacia los países con los que México tiene acuerdos como en Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el acuerdo México-Chile, México- Colombia, México-Venezuela, México-Costarica y el acuerdo México -Bolivia, por mencionar algunos.**
  - **Base de Datos.- Se disponen información arancelaria para importar y exportar restricciones arancelarias, preferencias arancelarias de**

importación, aranceles para terceros países; estadísticas de importación y exportación por fracción arancelaria y las demandas de productos mexicanos en el extranjero captadas por las consejerías comerciales de BANCOMEXT en el exterior.

- Programa de asistencia técnica para la exportación.- Se tiene el apoyo del centro para el fomento de las exportaciones en países en desarrollo y los países bajos (CVI), programa de asistencia técnica para identificar productos mexicanos con potencial para el mercado Alemán (GOPA), convenios con Cámaras y Asociaciones Industriales en Europa, Norte América y América Latina para fomentar el intercambio comercial de empresas mexicanas con las de estos países, programas de ferias internacionales especializadas en su contratación de procesos industriales, así como organización de encuentros empresariales para la promoción de negocios en México y en el extranjero.

***Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM):***

Esta ha instalado módulos de asesoría en cada una de sus treinta asociaciones distribuidas en todo el país con el objeto de dar orientación al exportador sobre trámites y procedimientos en materia de comercio exterior, apoyándose en el sistema mexicano de promoción externa (SIMPEX) de Bancomext- Secofi.

***Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN)***

Proporciona los siguientes apoyos y servicios más relevantes en materia de exportación:

- Asesoría y difusión sobre aspectos operativos en materia de Comercio Exterior
- Información y consulta sobre los acuerdos y tratados del Libre Comercio suscritos con México en los países Latinoamericanos, así como la evolución de la balanza comercial con ellos.

- **Representación de los afiliados en las reuniones de trabajo de la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones (COMPEX), tanto regionales como sectoriales.**
- **Promoción y asesoría en oportunidades comerciales.**
- **Divulgación de temas vinculados con el comercio exterior de organismos no gubernamentales e internacionales.**
- **Acceso al correo electrónico de Simpex, tips e internet.**

***Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO):***

- ⇒ **Su objetivo es apoyar al sector comercial en el desarrollo de su cultura de importaciones y aumento de exportaciones efectuando las siguientes actividades:**
- **Reforzar las secciones especializadas en la CONCANACO-SERVITUR apoyando y orientando en forma permanente a sus socios en materia de comercio exterior.**
  - **Elaborando manuales y materiales de apoyo sobre regulaciones y procedimientos de comercio exterior proporcionando la conveniencia de incursionar en el comercio exterior.**
  - **Difusión de beneficios y oportunidades de los tratados de libre comercio dando a conocer a los empresarios del sector comercial las ventajas de los tratados y acuerdos a fin de lograr su máximo beneficio.**
  - **Participación en los foros de comercio exterior mediante acercamientos con instituciones relacionados con el mismo.**

**En eventos internacionales se calendariza, difunden y apoyan eventos de comercio exterior que promueven las cámaras de comercio del país mediante la presencia de la concanaco-servytur en el mundo, coordinando acciones de imagen y difusión de la confederación principalmente en Estados Unidos y Canadá así mismo aprovechando para tener presencia con Centroamérica, Sudamérica, la Cuenca del Pacífico y la Unión Europea.**

***Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI):***

Los tramites y servicios que ofrece la CEMAI en materia de comercio exterior son:

- Localización de prospectos extranjeros interesados en alianzas estratégicas con empresarios nacionales consistentes en conversiones, transferencia de tecnología, subcontrataciones, maquila y representaciones comerciales.
- Promoción y coordinación de misiones empresariales y del extranjero para identificar oportunidades de negocios y nuevos nichos de mercado.
- Promoción entre empresas patrocinadoras de licitaciones recibidas de empresarios extranjeros, así como de solicitudes para realizar alianzas estratégicas.
- Coordinación y promoción de empresarios mexicanos en ferias y exposiciones internacionales.
- Apoyos del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y de sus consejerías en el extranjero, así como los agregados comerciales del cuerpo diplomático de México, de las embajadas y cámaras de comercio extranjeras establecidas en el país.

***Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX):***

Organismo promotor de exportaciones mexicanas cuyas actividades son representatividad, gestoría, capacitación, asesoría e información en materia de comercio exterior.

**II. PROGRAMAS DE FOMENTO:**

***Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX):***

El decreto que lo establece, reforma y adiciona se publicó en el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990 y 11 de mayo de 1995, respectivamente.

La legislación permite a los beneficiarios realizar ante el amparo de este programa importaciones temporales de insumos como materias primas, envases, empaques, combustibles, refracciones, maquinaria y equipo mismos que deben utilizarse en la elaboración de productos de exportación. Estos no pagaran impuestos a la importación ni tampoco el IVA; además, las mercancías que requieran permiso de importación pero que estén incluidas en el PITEX no tendrán que cumplir dicho requisito.

Los beneficios de este programa se otorgan a personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que exporten directa o indirectamente sus productos.

⇒ Los beneficios son:

- Importar temporalmente insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias, ni el I.V.A. y sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas de ninguna clase.
- Acogerse a las facilidades en materia aduanera para exportar e importar sus productos por las distintas aduanas del país y en una o varias partidas.
- Las empresas que cumplan con el programa podrán obtener el cambio de régimen de conformidad con lo establecido en la Ley Aduanera.
- Los productos como combustibles, lubricantes y materiales auxiliares serán consideradas como mermas o desperdicios. El plazo de permanencia en el país para dichos bienes es de un año, al término del cual si se trata de bienes que se consuman en el proceso productivo no se requerirá demostrar su retorno al extranjero.
- El plazo de permanencia en el país, de las materias primas, envases y empaques importados al amparo de un programa es de dos años.
- Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa PITEX y obtengan de ellas la constancia de exportación serán consideradas como exportación definitiva para los efectos de facturación de tasa cero de I.V.A.
- Cuando dichas mercancías sean transferidas entre empresas con programa PITEX o maquila, la constancia de exportación recibida por el

vendedor le permitira liberarse de la obligacion de retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente.

- Se podran autorizar la venta en el mercado nacional hasta el 30% del valor de las exportaciones de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo de este programa.

⇒ **Requisitos:**

- Si la empresa solo importa insumos debe exportar cuando menos 10% de sus ventas totales o un valor superior a 500,000 dólares, si importa solo maquinaria el porcentaje correspondiente es del 30 por ciento.
- El titular de este programa deber informar anualmente a la SECOFI sobre las operaciones de comercio exterior realizadas al ampara del programa a mas tardar el ultimo día hábil del mes de Abril.
- Presentar ante la SECOFI una solicitud de programa PITEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación variando conforme al tipo de programa y tipo de explotador de que se trate.

La función principal de este programa, radica en la viabilidad que las empresas enfocadas al mercado de exportación tienen para obtener insumos y activos fijos sin pagar impuestos al comercio exterior, y contrayendo como única obligación el retorno al extranjero de las mismas una vez transformadas.

*Empresas de Comercio Exterior (ECEX):*

La operación de este programa se basa en el decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior " ECEX ", publicado en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990.

Las empresas de Comercio exterior o comercializadoras (ECEX) son de capital importancia en las actividades de promoción de la exportación.

Diversos autores señalan que los países asiáticos exportadores (Japón, Taiwan, Hong Kong, etc.) deben su capacidad en gran medida a la especialización en materia de comercialización, lo cual elevó su eficiencia productiva y de distribución, permitiendo que las unidades de producción



(micro, pequeñas y medianas empresas) se dediquen solo a producir, siguiendo las pautas marcadas por las empresas de comercialización y distribución sobre ¿Que Producir?, ¿A que precio?. De esta manera el fabricante se concentra en cuidar y vigilar su producción mientras la comercializadora se encarga de vender la producción de fabricantes diversos para obtener una gran oferta de bienes y se encarga de que el producto sea homogéneo y de la misma calidad.

Las comercializadoras sensibilizan el mercado para desarrollar productos altamente competitivos.

⇒ **Objetivo:**

- **Regular el establecimiento y el desarrollo de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX).**
- **Propiciar el crecimiento de empresas especializadas la comercialización internacional que coadyuven al desarrollo y consoliden la oferta exportable de productos mexicanos.**

⇒ **Beneficios:**

- **Posibilidad de que todos sus proveedores facturen a la empresa ECEX con tasa cero del I.V.A.**
- **Acreditamiento automático de empresa altamente exportadora (ALTEX).**
- **Facilidades para la autorización de un programa PITEX, en la modalidad de proyecto específico (son las únicas comercializadoras a la que se les autoriza).**
- **En las mercancías adquiridas por las empresas ECEX que causen el Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS), exención automática.**
- **Posibilidad de nombrar un apoderado aduanal exclusivo, que realice todos los despachos aduaneros relativos a sus actividades comerciales.**
- **Despacho simplificado.**

⇒ **Requisitos:**

- Ser una empresa constituida como sociedad anónima de capital variable.
- Contar con un capital social fijo mínimo de 100 000 dólares al momento de su constitución.
- Tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresa productoras en sus operaciones de comercio exterior.
- Comprometerse a lograr, a los dos años contados a partir de su registro:
- Exportaciones anuales de mercancías no petroleras por un valor mínimo anual de 3 millones de dólares y saldo positivo en su balanza comercial.
- Presentar ante la SECOFI una solicitud de ECEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.

En resumen este concepto se refiere a las empresas dedicadas a consolidar la oferta exportable mediante la intermediación comercial a nivel internacional. Esta figura viene a llenar un espacio importante en la dinámica de comercialización internacional de las empresas mexicanas.

El ordenamiento que sustenta este programa ha sido reformado en mayo de 19 95 con el fin de facilitar las exportaciones, en el cual se precisan las actividades que podrán ser desarrolladas por las empresas ECEX orientando con esto las actividades a realizar y que habrán de ser plasmadas en un programa anual autorizado por la SECOFI.

Así mismo se amplían las facilidades administrativas a estas empresas, ahora tendrán la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Un reporte trimestral de operaciones de comercio exterior al que estaban obligadas a presentar las empresas, fue sustituido por un reporte anual entregado a la SECOFI durante el mes de abril.

***Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX):***

Dicho programa se decreto el 3 de mayo de 1990 y sus reformas el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995, publicados en el Diario Oficial de la Federación.

- ⇒ **Objetivo:** Otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresa ALTEX.
- ⇒ **Beneficios:** Devolución inmediata del I.V.A. cuando se tenga saldo a favor.

- **Acceso gratuito al sistema de Información Comercial administrado por SECOFI y BANCOMEXT.**

- **Extensión del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que estas hayan sido despachadas en una aduana exterior.**

- **Posibilidades de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.**

⇒ **Requisitos:**

- **En el caso de exportadores directos, demostrar exportaciones con un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o equivalentes al 40% de las ventas totales.**

- **En el caso de exportadores indirectos, demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de las ventas totales.**

- **Presentar ante la SECOFI, una solicitud de ALTEX debidamente requisitada y acompañadas de la documentación correspondiente.**

**NOTA:** Un exportador indirecto se considera al productor de bienes no petroleros o el proveedor de insumos que se incorporen a bienes que serán vendidos en el exterior por empresas inscritas como maquiladoras, con programa PITEX o con registro de ECEX.

Entonces este rubro contempla a todas aquellas sociedades mercantiles que suscritas al registro correspondiente, gozan de beneficios así como exenciones fiscales y aduanales con el fin de fomentar el alto nivel de exportaciones.

*Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPLEX):*

Es un instrumento del que se sirve **BANCOMEXT** para difundir información de identificación y explotación de mercados, identificación de oportunidades, comerciales, intereses de inversión y licitaciones en el exterior, dando acceso al empresario a avances tecnológicos en materia de sistemas y telecomunicaciones. Para complementar esta información se cuenta con módulos de apoyo sobre temas de interés para la comunidad empresarial como lo son:

- Información integral sobre comercio exterior
- Información económica de México
- Infraestructura y localización industrial
- Información legal y financiera de México
- Mercados Internacionales
- Ferias y eventos
- Directorios de empresas

*Feria Mexicanas de Exportación (FEMEX):*

Dicho programa se decreto en el Diario Oficial de la Federación el 18 de junio de 1991.

Son un instrumento de promoción a las exportaciones destinadas a fomentar la realización de ferias y exposiciones que promuevan las exportaciones mexicanas en los mercados internacionales.

Los beneficiarios de este programa pueden ser personas físicas o morales, organizadores de ferias y exposiciones que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de exportaciones no petroleras, y las construcciones de recintos de exposición.

- ⇒ **Objetivo:** Fomentar la realización de ferias y exposiciones que promuevan las exportaciones mexicanas.
- ⇒ **Beneficios:** Cuenta con facilidades administrativas y de promoción otorgadas por el Gobierno Federal y Bancomext, además brinda a sus titulares diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgadas por diversas dependencias de la Administración Pública Federal.
- ⇒ **Los requisitos para obtener el Certificado de Ferias Mexicanas de Exportación son:**

**Los organizadores de ferias y exposiciones que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental promover las exportaciones no petroleras, siempre que cumplan con lo siguiente:**

- **Comprobar una experiencia mínima de tres años en la organización de ferias y exposiciones nacionales**
- **Comprometerse a organizar anualmente las ferias y exposiciones por un lapso mínimo de tres años**
- **Organizar los eventos de un local que cumpla con las condiciones de infraestructura que determine la SECOFI**
- **Destinar a la organización de cada evento la inversión mínima requerida por los mismos organizadores.**
- **Programar los eventos tomando en cuenta el calendario de ferias internacionales similares y la estacionalidad de las compras**
- **Garantizar la participación de un mínimo de 100 empresas expositoras por cada evento, y la existencia de un comprador extranjero por cada una de ellas.**
- **Proporcionar semestralmente a la SECOFI información que les faciliten las empresas expositoras sobre las exportaciones realizadas con motivo de cada evento.**

## **CAPITULO CINCO**

### **ORGANISMOS Y ACUERDOS INTERNACIONALES**

**La característica predominante del entorno económico mundial actualmente es, sin duda, la globalización de las operaciones mercantiles en todos sus aspectos, mismas que hoy en día se duplican mas que de hace apenas una década.**

**En 1985 en México se estructuró el Programa Nacional de Fomento Industrial y comercio Exterior, el cual anunciaba la apertura total del mercado mexicano, creando con ello nuevos espacios económicos multinacionales que han abrieron oportunidades externas de desarrollo a todas las empresas competitivas con independencia de su tamaño, ya que los nuevos mercados creados por los tratados, difieren de dimensión y complejidad.**

**A fin de incorporarse al dinamismo que se ha observado en la economía internacional, México inició un proceso de transformación a través de una serie de políticas por parte del gobierno que han consolidado su presencia en el ámbito internacional, permitiendo abrir nuevos mercados y aumentar de exportaciones.**

**Uno de los principales elementos que han contribuido a lo anterior es la firma de tratados comerciales internacionales, ya que por su contenido de reglas fomentan las ventas y compras entre los países firmantes, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar en los países integrantes de dichos tratados.**

**La incorporación de México a Organismos Internacionales de Comercio es otro elemento impulsor de las exportaciones, ya que dichos organismos establecen normas que deben ser respetadas, así como mecanismos que resuelven las diferencias que pueden surgir en el comercio internacional, dando así mayor seguridad al exportar.**

## **I. TRATADOS DE LIBRE COMERCIO**

Debido a la importancia de lo antes mencionado a continuación se presentaran algunas de los tratados comerciales que México ha firmado con otros países y su integración a diversos organismos internacionales que permitirán mediante las exportaciones enfrentar el reto de crecer económicamente.

Entre los principales acuerdos comerciales que se han firmado con otros países para poder enfrentar el reto presente y futuro se encuentran los siguientes:

### **1.- TRATADO DE MONTEVIDEO**

En 1980 México apoya la ampliación de los intercambios comerciales y de las relaciones económicas, participando en negociaciones colectivas con países de América Latina o en negociaciones bilaterales de país a país a través de estas acciones México contribuye al proceso de integración económica de América Latina.

### **2.- MEXICO Y NICARAGUA**

Las negociaciones comerciales con Nicaragua se iniciaron en septiembre de 1991 con los siguientes temas:

- Acceso a mercados
- Reglas de origen
- Agricultura
- Servicios
- Normas Técnicas
- Solución de controversias
- Normas fito y Zoosanitarias
- Compras gubernamentales
- Practicas desleales
- Medidas de salvaguarda
- Inversión

- Propiedad intelectual.

### **3.- MEXICO Y CHILE**

Fue el primer tratado de México con América Latina, este acuerdo se firmó en septiembre de 1991 y entró en vigor el primero de enero de 1992, creciendo en el primer año de vigencia el comercio bilateral en más del 40%.

Para 1996, solo unos cuantos productos pagarán aranceles y para 1998 no se pagarán impuestos, entiéndase así el propósito de este acuerdo.

⇒ Las principales exportaciones de México a Chile son:

- Automóviles
- Camiones
- Productos químicos
- Furgones
- Propano y Butano
- Policloruro de vinilo
- Algodón en rama
- Pigmentos y preparaciones a base de dióxido
- Tubos de cobre refinados
- Toallas y tapones higiénicos

### **4.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE (TLC)**

Este tratado se ha convertido en una piedra angular de apertura comercial del gobierno mexicano pues concede a este un arancel preferencial para los productos que ingresan al mercado de Canadá y Estados Unidos.



⇒ **Objetivo:**

El objetivo fundamental del TLCAN es:

- Liberalizar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como bienes de capital para fomentar un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México.
- Eliminar las barreras al comercio
- Promover las condiciones para una competencia justa
- Incrementar las oportunidades de inversión
- Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual
- Establecer procedimientos eficientes para la aplicación del Tratado y solucionar controversias
- Fomentar la cooperación trilateral regional y multilateral.

El tratado asegura a exportadores mexicanos un trato arancelario preferencial e inmediato a los productos que envían a Canadá y Estados Unidos.

A partir del 01 de enero de 1994 quedaron libres de aranceles en un 79.9% las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1999 se eliminara un 12.5% adicional y un 6.3% mas a partir del año 2004. De esta manera para el 2008 la totalidad de las exportaciones de México a este mercado estarán exentas de este arancel.

Por lo que se refiere de las exportaciones de México a Canadá, el proceso de degradación inmediata es del 78.3% a partir del 01 de enero de 1994, 8.5% en 1999, 13.2% en el 2004 y 1.9% en 2008.

⇒ **Reglas de origen:**

Estas reglas son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede o no beneficiarse de las ventajas que concede el tratado, y

esto lo hace mediante verificar si un bien esta totalmente hecho en México, Canadá o Estados Unidos y entonces puede enviarse y venderse en cualquiera de los tres países; mientras que si los bienes son fabricados fuera de los países mencionados no podrán beneficiarse de las ventajas del tratado.

Como se puede observar estas reglas benefician a los empresarios de México, ya que habrá mas empleos, inversiones y exportaciones, tales como:

- acero
- hierro
- frutas
- verduras frescas
- enlatados
- productos químicos
- recina plásticas
- joyeria
- artesanias

⇒ **Beneficios para México:**

Entre los principales beneficios de los que disfrutara México se pueden mencionar:

- Que se quitaran los topes para las ventas de productos mexicanos a Estados Unidos y Canadá; así las ventas de productos mexicanos en esos países aumentaran trayendo como consecuencia mayor producción en México, mas empleos, incluso inversionistas de otros países vendrán para abrir fabricas en la zona de libre comercio.
- También se harán programas especiales para las micro, pequeñas y medianas empresas; mediante un Comité especial que dará a conocer los procedimientos de compras del sector publico, identificara oportunidades de asociación, y promoverá el comercio entre ellas.

Si este acuerdo permite aprovechar las complementariedades y el potencial de cooperación para invertir o emprender proyectos conjuntos en sectores como el minero, hortofrutícola, pesquero y silvícola.

**México ha invertido en Chile:**

- Planificación
- Televisión
- Petroquímica

**Chile ha invertido en México:**

- Frigoríficos
- Producción de champiñones
- Guantes quirúrgicos

**Y a mostrado interés en:**

- Turismo
- Textiles y
- Vitivinícola

## **5.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-COSTA RICA**

Entro en vigor el 01 de enero de 1995 y libera de aranceles al 70% de las exportaciones mexicanas, ya que después el 20% se desgravaran en 5 años y el último 10% en 10 años de manera que en el año 2005 la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

⇒ Principales Exportaciones de México a Costa Rica:

Entre los productos mexicanos que gozaran de acceso inmediato sin pago de aranceles a Costa Rica están los siguientes:

- vestido
- textiles
- lavadoras domesticas
- equipo fotográfico
- equipo de computo
- productos electrodomésticos
- vidrio plano
- motores y

- transformadores eléctricos, entre otros.

⇒ **Beneficios:**

El Tratado permitirá un mayor flujo de comercio e inversión, redundará en un mayor crecimiento económico y un incremento substancial en el número y la calidad de los puestos de trabajo y, en general de una mejor calidad de vida para sus habitantes. Ambos países acordaron limitar al máximo el uso de restricciones de tipo no arancelarias, se convino en eliminar los productos de importación y exportación con excepción de aquellos necesarios para garantizar la seguridad nacional la salud humana, animal o vegetal, también en que la mayor vinculación de sus economías no deben ser motivo para que se admitan prácticas que distorsionen el comercio y afecten la planta productiva nacional, como son el dumping y el otorgamiento de subvenciones gubernamentales a los exportadores.

Actualmente la capacidad de consumo de Costa Rica esta en crecimiento; revela una demanda creciente de productos en los que existen ventajas para México, principalmente en las ramas textil y de confección, calzado, materiales de construcción, químicos, farmacéuticos, alimentos, materiales electrónicos y telecomunicaciones.

Es decir, este acuerdo significa la desaparición de aranceles para los productos de ambos países, traducido en una expansión de las exportaciones, inversiones, producción y de empleo.

## **6. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DEL GRUPO DE LOS TRES (COLOMBIA, MEXICO, VENEZUELA)**

Este tratado entro en vigor 1 de enero de 1995.

El tratado busca un acceso amplio y seguro a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles, reconociendo los sectores sensibles de cada país. Por lo que este acuerdo incluye un programa de liberación arancelaria para el universo de mercancías originarias de los países firmantes, es decir que para el año 2005 Venezuela y Colombia permitirán el acceso libre de aranceles a 75% y 73% respectivamente, de los productos mexicanos en esos mercados. En el año 2010 se añadirá el 22% y 26%, de esta manera solo el 3% y 1% en las exportaciones a esos mercados quedaran excluidos del trato preferencial.

Una parte importante del acuerdo es que en materia agrícola se llega a un convenio de un programa general de desgravaron de 10 años que incluye una lista de excepciones temporales de cada país que se revisara anualmente. Así durante los primeros 10 años se aplicara la salvaguarda especial, tipo arancel-cuota, entre México y Venezuela para productos como: pepinos, pepinillos, pimientos, ajos frescos, aguacates, naranjas frescas o secas, mangos, guayabas; lo mismo que con sopas, cerveza, ron y harina de carne.

⇒ Principales Exportaciones Entre el Grupo de los Tres:

El tratado cubre diversas áreas para promover e incrementar el intercambio comercial y la inversión entre los tres países, como por ejemplo: las exportaciones de México a Colombia que es una nación sin crisis de deuda externa, con una inflación siempre en los niveles mas bajos, siendo uno de los mercados verdaderamente naturales con posibilidades para desarrollar exportaciones de la mayor parte de las empresas mexicanas, medianas y pequeñas, ya sea en productos de consumo, intermedios y bienes de capital, como son:

- Automóviles
- Computadoras
- Productos químicos
- Industria básica de hierro
- Fibras artificiales
- Aparatos eléctricos

Las exportaciones de Colombia y Venezuela a México son:

- Productos de la Industria editorial
- Aluminio
- Químicos
- Combustibles
- Aceros
- otros

La vinculación de Colombia, México y Venezuela significa la creación de un mercado de mas de 150 millones de consumidores potenciales.

## **7. TRATADO CON BOLIVIA**

Dicho tratado se firmó en septiembre de 1994 y entró en vigor en enero de 1995.

Dentro de este Tratado, las negociaciones fueron sobre los siguientes temas:

- **Agricultura y medidas zoonosanitarias y fitosanitarias**
- **Reglas de origen**
- **Procedimientos aduaneros**
- **Medidas de salvaguardia**
- **Prácticas desleales**
- **Principios generales sobre el comercio de servicios**
- **Telecomunicaciones**
- **Entrada temporal de personas de negocios**
- **Servicios financieros**
- **Medidas de normalización**
- **Compras del sector público**
- **Inversión**
- **Propiedad intelectual**
- **Solución de controversias**

En el presente tratado se prevé la eliminación de aranceles a 97% de los productos industriales mexicanos que se exporten a Bolivia; como tracto camiones, autobuses, autopartes, electrodomésticos, equipo de cómputo, televisores, productos fotográficos, acero, petroquímicos y fibras sintéticas.

El plazo máximo de desgravación para el resto de los productos industriales es de 12 años, partiendo de un arancel máximo de 10 por ciento. Algunos productos agropecuarios y agroindustriales quedan libres de arancel como son: mezclas de legumbres y hortalizas, espárragos, aguacates, fresa,

cerveza, tequila, mezcal, leche evaporada, pimientos, cebolla, melón, sandía, nopales, cacahuates, jugos cítricos, de papaya, manzana y durazno, entre otros. El plazo de desgravación es de 15 años y entre los productos con este término se encuentra el maíz y el frijol.

- Asimismo quedaron temporalmente excluidos del Tratado la carne de bovino y porcino en canal, los productos avícolas, la leche en polvo y el azúcar.

## **II. ORGANISMOS INTERNACIONALES DE COMERCIO**

### **1.- LA ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICO (OCDE)**

El antecedente de la OCDE fue la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) constituida en 1948 para administrar y elaborar los estudios técnicos del Plan Marshall, que se instrumentó en Europa para la recuperación económica después de la segunda guerra mundial.

Institución creada en 1961 y tiene su sede en París Francia.

Es un foro de consulta y coordinación entre gobiernos, en el que se discuten y analizan las políticas económicas, financieras, ambientales y comerciales, de los países que forman parte de esta organización.

⇒ **Objetivos:**

- Impulsar la expansión de la economía y del empleo.
- Promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de políticas entre los países miembros.
- Estimular y armonizar esfuerzos para el desarrollo de otros países.

⇒ **Compromiso de Países miembros:**

- Eliminar obstáculos legales y administrativos que restringen la transferencia de capitales y el intercambio de servicios.
- Aplicar medidas de liberación gradual a los flujos de capital y servicios, procedentes de los países miembros de la organización.
- Otorgar a las operaciones de los otros países miembros, un trato similar al que se ofrece a los inversionistas nacionales.

⇒ **Estructura de la Organización:**

**Consejo.-** Es el órgano supremo de la OCDE, constituido por un representante permanente de cada país miembro, su función es deliberar sobre los instrumentos jurídicos de la organización.

**Comité Ejecutivo.-** Está integrado por todos los países miembros. Su función es establecer las líneas estratégicas más importantes de la organización.

**Secretaría General.-** Es el órgano administrativo encabezado por un secretario general, nombrado por el Consejo, ejerciendo la presidencia del Consejo a nivel de representante permanente y puede asistir a las reuniones del Comité Ejecutivo. El

Secretario General es asistido por tres secretarios adjuntos y un Secretario General Suplente.

**Comités.-** Son órganos que preparan y llevan a cabo las labores técnicas de la OCDE analizan temas relacionados con política económica, asuntos financieros, de inversión, comercio, medio ambiente, asuntos laborales y educación, entre otros.

**Organos Independientes.-** Son los órganos en los que la participación de los países miembros no es obligatoria, por ejemplo la Agencia Internacional de Energía y el Centro de Desarrollo.



**Participación del sector privado y laboral.-** La OCDE tiene canales para la participación del sector empresarial y del sector laboral de los países miembros a través del Comité Consultivo Empresarial e Industrial y el Comité Consultivo de los Sindicatos Laborales.

⇒ Países que integran la OCDE:

- Del continente americano: Canadá, Estados Unidos y México.
- Del continente europeo: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.
- Del continente asiático: Austria, Nueva Zelanda, Japón.

En los más de 30 años han establecido reglas relativas al intercambio de servicios, movimiento de capitales, inversión internacional y la protección del medio ambiente.

Dicha organización es reconocida como la fuente más importante de datos socioeconómicos y comparativos sobre los países miembros.

## **MEXICO Y LA OCDE**

En mayo de 1994, México se convirtió en el 25º país miembro de la organización. La Declaración del Gobierno de México fue depositada el 18 de mayo de 1994, a partir de entonces México es miembro pleno de la organización.

⇒ Compromisos de México ante la OCDE

Al ingresar México a la organización asume compromisos, en particular respetar el Código de Liberalización y de Movimientos de Capital y el Código de Liberalización de Operaciones Invisibles.

Dichos códigos pretenden lograr que los residentes de los distintos países miembros puedan realizar negocios entre ellos mismos, eliminando los obstáculos al comercio de servicios financieros y a la inversión extranjera.

⇒ **Ventajas para México al ingresar a la OCDE:**

- **Es la participación en uno de los foros más importantes del mundo, colaborando en el diseño y coordinación de las políticas económicas y sociales que conforman la economía global; permitirá mantener comunicación y cooperación más estrecha con las principales economías del mundo, diversificando y ampliando sus relaciones con los países miembros; se beneficiará de una experiencia acumulada durante los 34 años de existencia de la organización.**
- **Inversión.- Contribuirá a incrementar la captación de flujos de capitales, con los beneficios de la creación de empleos mejor remunerados, capacitación y aplicación de tecnología más avanzada.**
- **Financiamiento.- Se establecerá una distinción entre los créditos otorgados a los países integrantes de la OCDE, podrá captar financiamiento en condiciones preferenciales.**
- **Acceso a información.- México tendrá acceso directo a un importante cúmulo de información a foros de análisis y estudio, a seminarios y conferencias en particular sobre inversión internacional y temas conexos, en los que se analizan los procesos de liberalización a nivel mundial. Aprovechará aportaciones de especialistas reconocidos a nivel internacional sobre temas de tecnología, agricultura, educación, desarrollo de energía nuclear, protección al consumidor, inversión, política, entre otros.**

**Además de los beneficios ya mencionados, desde la adhesión de México a esta organización, México se ha convertido en un polo de atracción para la inversión extranjera, ya que inversionistas tanto mexicanos como extranjeros disfrutan de un ambiente de actividades empresariales en una economía abierta y competitiva.**

**La OCDE deberá jugar un papel clave para derrotar cualquier nuevo surgimiento de proteccionismo además, deberá aportar un liderazgo intelectual para abordar temas de comercio, y profundizar un proceso de liberalización.**

## **2.- ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)**

La ALADI se instituyó en 1980 a través del tratado de Montevideo.

⇒ **Objetivos:**

- Considerar un proceso de integración como medio para promover el desarrollo económico-social, armónico y equilibrado de la región y como una meta de largo plazo el establecimiento del mercado común latinoamericano.
- Establecer un programa de desgravación arancelaria y la eliminación total de restricciones no arancelarias, muy similares al esquema y estilo de los tratados de libre comercio que México a firmado con otros países.

El Programa de desgravación, fijo como objetivo consolidar un gravamen máximo común del 10% advalorem al primero de enero de 1992, aplicable a las importaciones de productos originarios de ambos países.

A partir de este arancel base del 10% se estableció un cronograma de desgravación para la mayor parte de los productos, como sigue:

fecha	gravamen máximo común %
01/01/1992	10.0
01/01/1993	7.5
01/01/1994	5.0
01/01/1995	2.5
01/01/1996	0.0

Los productos del sector automovilístico originarios de los países signatarios quedaran libres de gravámenes y restricciones no arancelarias a partir del 01 de enero de 1996. Sin embargo deberán cumplir con un valor de contenido regional y acatar las normas de seguridad y ambientales.

Mediante este tratado se ha logrado el establecimiento de una preferencia arancelaria regional y se ha propiciado la celebración de acuerdos de alcance parcial entre los países miembros

Actualmente México tiene suscritos 32 acuerdos con los demás países miembros de ALADI. De ellos, 15 son de alcance parcial de naturaleza comercial, 10 son bilaterales y 7 son regionales.

⇒ Países Miembros:

Lo integran: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela y México.

### **3.- ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES Y COMERCIO (EL GATT):**

El GATT fue creado por 23 países el 30 de octubre de 1947, en Ginebra, Suiza y entro en vigor el 1o. de Enero de 1948. Hasta mayo de 1994 el comercio entre sus países integrantes representa el 90% del comercio mundial.

El GATT es:

- Un acuerdo de comercio entre los países miembros o partes contratantes
- Un conjunto de normas para facilitar el comercio internacional
- Un foro de negociaciones comerciales para reducir o eliminar barreras arancelarias y no arancelarias
- Un mecanismo para resolver diferencias comerciales entre países miembros.

Pero el GATT se amplía y es ahora llamado Organización Mundial de Comercio OMC, a partir de Enero de 1995.

El GATT permite la integración entre las economías de los países miembros en cualquiera de sus dos modalidades: Unión aduanera o Zona de libre comercio.

Para los países en desarrollo como México, los beneficios de pertenecer al GATT son:

- **Obtener concesiones arancelarias otorgadas entre los países miembros**
- **Lograr seguridad y certidumbre en el comercio con los principales socios**
- **Contar con mecanismos de solución de diferencias**
- **Tener trato favorable como país en desarrollo**
- **Recibir asistencia técnica y capacitación de funcionarios en mecanismos, normas y**
- **Procedimientos del GATT.**

**Pero estos no son los únicos mercados a los cuales se puede exportar ya que existen otros países que tienen un gran potencial importador**

**El Reino Unido es uno de esos que ofrece oportunidades a muchos productos mexicanos cuyas características de calidad, precio, tiempos de entrega y originalidad les dan ventaja sobre los productos de otros países que ya se encuentran en ese mercado.**

**BANCOMEX ha identificado oportunidades para productos mexicanos como:**

- **losetas**
- **cerámica para pisos y paredes**
- **muebles de madera**
- **ropa para dama**
- **uva**
- **mango**
- **aguacate**
- **plata**

**Otro mercado de exportación es el Medio Oriente, por ejemplo Taiwan, que tiene un alto ingreso y consumo que abre grandes oportunidades de**

**negocios a empresas mexicanas interesadas en explorar nichos de mercado como:**

- alimentos**
- joyería fina**
- materiales para la construcción**
- aparatos eléctricos**
- accesorios para baños**

**Así es que existe un sin numero de clientes potenciales que están esperando a que como empresario mexicano se decida a exportar sus productos con calidad, creatividad y entusiasmo.**

## CONCLUSION

1994 fue un año crítico para la economía Mexicana, se enfrentó a una expansión de la economía nivel a mundial; y a la crisis más peligroso de su historia.

Los resultados a largo plazo muestran que las exportaciones en esa época de crisis jugaron un papel fundamental en la recuperación económica del país, ya que el buen desempeño de las mismas permitió obtener un considerable superávit en la balanza comercial, que contribuyó a una tendencia equilibrante en la Balanza de pagos.

Con la presente tesis, no se pretende mostrar a las exportaciones como la solución a los problemas económicos de México, ni como una mina de oro para los empresarios; y, si este fue el desempeño de las exportaciones en época de crisis, sin duda que es la alternativa más viable para fundamentar el crecimiento económico del país.

Viendo la importancia de las exportaciones en la economía del país, creemos firmemente que vale la pena atreverse a traspasar la línea de ideologías, cultura y riesgo, para ver a las exportaciones como alternativa propia de crecimiento, tanto a nivel Nacional, como a nivel empresa.

Efectivamente esto no es sencillo, a nivel empresa tendrá que constituirse como una organización capaz de reaccionar ante retos internos y externos, estar dispuestos a ver más allá, de la utilidad que da la diferencia del costo del bien o servicio que se presta y el precio de venta; y sobre todo tener en cuenta, que el éxito de exportar irá de la mano de una excelente planeación y calidad en nuestro trabajo.

Por lo anterior, el gobierno tiene ahora más que nunca la necesidad de cultivar en los empresarios mexicanos una cultura exportadora; y sobre todo dar los apoyos y facilidades, para que unidos Gobierno y Empresarios hagan de México un país exitosamente exportador y así fundamentar sólidamente el crecimiento económico.

**FALTA PAGINA**

**No.** 110



## GLOSARIO DE TERMINOS

**ACUERDO PREFERENCIAL:** Pacto entre naciones en virtud del cual las partes firmantes se conceden mutuamente condiciones favorables en materia comercial, aduanera, etc.

**ACUERDO-TRATADO:** Conjunto de reglas claras y transparentes que dan certidumbre a quienes deseen hacer negocios, pero que no otorgan la garantía de tener acceso a otro mercado. Para tener acceso hay que volverse competitivo.

**ADUANA:** Unidad administrativa encargada de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías y a los otros tratamientos aduaneros; así como de recaudar y hacer percibir los gravámenes que le sean aplicables.

**AGENTE ADUANAL:** Persona que, por cuenta de otra ( exportador o importador ), realiza ante la aduana los trámites correspondientes al despacho de mercancías.

**ARANCEL:** Impuesto a las importaciones, aplicado a los productos extranjeros. Es un impuesto que se le impone aun bien cuando cruza una frontera nacional, imponiéndose en cualquiera de las siguientes tres formas:

- ARANCEL AD VALOREM
- ARANCEL ESPECIFICO
- ARANCEL COMPUESTO

**ARANCEL-CUOTA:** Mecanismo por el que se establece la aplicación de cierta tasa arancelaria a las importaciones de un producto hasta determinada cantidad, y una tasa diferente a las que excedan tal cantidad.

**BALANZA COMERCIAL:** Es la cuantificación monetaria del total de las compras y ventas de mercancías de un país con el exterior, en un periodo determinado. Forma parte de la Balanza de Pagos . Cuando esta es favorable o superavitaria es cuando el total de las exportaciones es superior al valor monetario de las importaciones y si esta es desfavorable o deficitaria es cuando el total de las importaciones excede el valor monetario de las exportaciones.

**BALANZA DE PAGOS:** Es el reporte de la contabilidad nacional que sirve como instrumento básico para medir y analizar el comportamiento del sector externo de la economía. Presentándonos las transacciones de crédito o débito de un país con el resto del mundo así como con las instituciones internacionales. Esta incluye Balanza de mercancías y servicios ( balanza de cuenta corriente), una Balanza de Capitales (entrada y salida de divisas de un país por concepto de inversiones y préstamos) y el Movimiento de la Reserva Monetaria y un Renglón donde se anotan los errores u omisiones.

**BIENES DE CAPITAL:** Son el conjunto de productos que sirven como medio para elaborar o transformar otros bienes, ya sean de consumo, intermedios o de capital.

**BIENES DE CONSUMO:** Son aquellos productos que tienen como destino directo la satisfacción de una necesidad inmediata.

**BIENES DE USO INTERMEDIO:** Son aquellos artículos que se incorporan como insumo al proceso de producción experimentando cambios en su estado, forma o composición y/o se integran a otros bienes con objeto de crear un nuevo producto.

**BARRERAS NO ARANCELARIAS:** Medidas gubernamentales que restringen las importaciones; como son las cuotas o las normas sanitarias, y que en ocasiones, se convierten en obstáculos al comercio entre países

**CARTA DE CREDITO:** Instrumento emitido por un banco en favor del exportador ( beneficiario ), mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque en un periodo de tiempo determinado. Se conoce también como crédito comercial o por su denominación en inglés letter of credit.

**CARTA DE ENCOMIENDA:** Instrucciones por escrito que da el destinatario para importación o el remitente en las exportaciones, según sea el caso, al agente aduanal.

**CERTIFICADO DE CALIDAD:** Documento que expide n empresas certificadoras o las autoridades competentes para dar fe de la esmerada selección, preparación y presentación de los productos nacionales exportados.

**CERTIFICADO DE ORIGEN:** Es un formato especial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías a fin de aplicarseles los gravámenes arancelarios que proceden y de controlar los contingentes arancelarios concedidos a las importaciones procedentes de un país determinado o para determinar la aplicación o no de cuotas compensatorias.

**CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU):** Es la clasificación de actividades económicas definidas por sus características generales, propuesta por la Organización de las Naciones Unidas para que exista homogeneidad en los criterios conceptuales de las diferentes economías del mundo.

**CLAUSULAS DE SALVAGUARDIA:** Evitan la utilización de medidas proteccionistas en el comercio bilateral y atienden adecuadamente los problemas que pudieran surgir. Permiten la adopción de medidas temporales para corregir problemas de balanza de pagos y de daño significativo a la producción de mercancías similares o directamente competitivas con las de importación

**COBERTURA:** Es la cantidad líquida en la moneda establecida que cubrirá una compañía aseguradora, en caso de ocurrir alguna de las contingencias indicadas en la póliza respectiva.

**CONOCIMIENTO DE EMBARQUE:** Documento que justifica el contrato de transporte por mar de una mercancía que permita al tenedor reclamar la entrega de la misma. Extendida la orden o al portador es transferible y, por lo tanto, negociable, para la cual, sin embargo, debe ser nominativa.

**CONSIGNATARIO:** Persona designada por el expedidor de la mercancía para que se haga cargo de ella para que lo entregue al destinatario; el consignatario y el destinatario podrán ser la misma persona física o moral, si así lo determina el remitente de la misma.

**CONSTANCIA DE EXPORTACION:** Documento que emite el exportador directo a su exportador, el cual es un exportador indirecto.

**CUANTIFICACION DE MERCANCIAS:** Identificación de la mercancía, por volumen o cantidad, de acuerdo con la unidad de medida que corresponde en el arancel

**CUENTA ADUANERA:** Mecanismo que consiste en un depósito, con el cual se cubren o aseguran los impuestos de importación de la mercancía, realizado ante una institución bancaria o casa de bolsa autorizada. Esta mercancía puede ser retornada al extranjero y, por lo tanto, reembolsada la suma depositada junto con los intereses devengados en el periodo de estadía en el país.

**CUOTAS COMPENSATORIAS:** Derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinados países, para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.

**CUOTAS DE EXPORTACION:** Restricciones o topes específicos al valor o al volumen de ciertas exportaciones para proteger a los productores y consumidores nacionales contra la posible escasez temporal de artículos.

**DERECHOS COMPESATORIOS:** Impuestos especiales sobre las importaciones para contrarrestar los beneficios de subsidios concedidos a los exportadores de un país.

**DERECHO DE TRAMITE ADUANERO (DTA):** Contribución establecida en la Ley Federal de Derechos por el aprovechamiento de los bienes de dominio público, y por los servicios que presta el estado en sus funciones de derecho público en la operación aduanera.

**DESGRAVACION ARANCELARIA:** Eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios.

**DESPACHO ADUANERO:** Conjunto de actos y formalidades relativos a la entrada de mercancías al territorio nacional y a su salida del mismo, que deben realizar en la aduana las autoridades fiscales y los consignatarios o destinatarios en las importaciones, y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

**DRAW BACK:** Régimen aduanero que permite la devolución total o parcial de los impuestos de importación, pagados por las materias primas y demás materiales utilizados en la producción, elaboración o transformación de mercancías que posteriormente se exportarán.

**DUMPING (Prácticas Desleales) :** Venta de un producto en un mercado extranjero "a menos del valor justo". El "valor justo" puede ser el precio al que se vende un artículo en el mercado del país exportador. El dumping es una práctica comercial injusta, que perjudica a los productores de artículos semejantes de otros países.

**EMBARQUES:** Consiste en la acción de introducir la mercancía en algunos de los diversos medios de transporte, con el objeto de que sean trasladados.

**EXPORTACION:** Es la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

**EXPORTACION DEFINITIVA:** Salida de una mercancía de un territorio aduanero y que no regresará al mismo.

**EXPORTACION TEMPORAL:** Salida del territorio nacional de mercancías para permanecer en el extranjero por tiempo limitado y con una finalidad específica, retornando después de un plazo determinado al momento de efectuar la exportación.

**EXPORTADOR INDIRECTO:** Es el productor de bienes no petroleros o el proveedor de insumos que se incorporan a bienes que se venderán al exterior a empresas inscritas como maquiladoras, con programa PITEC o con registro de ECEX.

**FACTURA COMERCIAL:** Es el documento en el que se fija el importe de la mercancía vendida, se señalan las partes compradoras y vendedoras, e

incluye la cantidad y descripción de los productos de acuerdo con lo convenido entre las partes.

**FRANJAS FRONTERIZAS Y ZONAS LIBRES.** La franja fronteriza comprende 20 kilómetros hacia el interior del país. Las importaciones realizadas en las locaciones fronterizas bajo el régimen aduanal de aduanal de perímetros libres y de zonas libres de Baja California, Parcial de Sonora y Quintana Roo.

**GRAVAMEN:** Es un impuesto aduanero o cualquier otro recargo de efecto equivalente, sea de carácter fiscal, monetario o cambiario que incide sobre las importaciones.

**GRAVAR:** Imponer un impuesto a los productos de importación o exportación. Desgravar implica la eliminación de estos impuestos.

**IMPORTACION DEFINITIVA:** Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera para consumo en un territorio aduanero.

**IMPORTACION TEMPORAL:** La entrada a un territorio aduanero de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre que retornen al extranjero después de cumplir con su finalidad y dentro del plazo determinado al momento de efectuar la importación.

**IMPUESTO AD VALOREM:** Derechos arancelarios que se determinan mediante una tasa porcentual que se aplica sobre el valor de una mercancía.

**LIBERALIZACION:** Reducción de aranceles y eliminación de otras medidas que restringen el comercio entre países.

**LICENCIA:** Permiso especial previo para importar o exportar ciertos artículos.

**MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN:** Son los establecimientos o unidades económicas sujetas a un programa industrial, bajo de una autoridad competente, destinado a la transformación, elaboración o

reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para ser retornadas al extranjero.

**MEDIDAS NO ARANCELARIAS:** Disposiciones no monetarias de un gobierno para restringir el comercio, como la aplicación de licencias, normas y cuotas a la importación

**MERCADO COMUN:** vinculación entre países caracterizada por una cesión de facultades económicas de las partes integrantes. Un mercado común incluye el libre comercio de mercancías, arancel externo común y libre movimiento de los factores de la producción, como son las personas y los capitales.

**NACION MAS FAVORECIDA:** Principio que establece que el comercio no debe estar sujeto a ninguna discriminación entre los países. Todos los países están obligados a extender a los demás países los beneficios arancelarios y no arancelarios que se otorguen recíprocamente.

**NEGOCIACIONES BILATERALES:** Aquellas que realiza México con un solo país.

**NEGOCIACIONES MULTILATERALES:** Aquéllas que México realiza con dos o más países, o con un grupo de países.

**NORMAS:** Especificaciones técnicas que determinan las características de un producto en cuanto a dimensiones, calidad, rendimiento y seguridad.

**OPERACIONES COMERCIALES DE TIPO TRIANGULAR:** Son aquellas en las cuales no coincide el país vendedor con el país de origen por motivos de comercialización y/o traslado de mercancías.

**PANELES:** Grupos de expertos consultados par examinar las diferencias entre países.

**PRACTICAS DESLEALES:** Apoyo gubernamental extraordinario a las empresa que proporciona ventajas indebidas a un país en la competencia internacional.

**RECIPROCIDAD:** Práctica por la cual los gobiernos otorgan mutuamente concesiones similares.

**RECONOCIMIENTO ADUANERO:** Examen que realiza la autoridad aduanera de las mercancías de importación o exportación o de sus muestras, para allegarse elementos que ayuden a precisar la veracidad de lo declarado en el pedimento aduanal.

**REGLAS DE ORIGEN:** establecen el porcentaje que las mercancías deben contener de agregado nacional para que se beneficien del programa de liberación de aranceles.

**REVALUACION DE LAS EXPORTACIONES:** se realiza con el objeto de tener un dato más preciso sobre las exportaciones mexicanas y considerando que los valores asentados en los pedimentos aduaneros no siempre corresponden a los prevaecientes en el mercado internacional.

**SISTEMA ARMONIZADO DE DESIGNACION Y CODIFICACION DE MERCANCIAS:** Es un sistema internacional de clasificación de mercancías que se comercian internacionalmente, a fin de facilitar las operaciones, tanto a las autoridades aduaneras, como a los importadores y exportadores..

**SOLUCION DE DIFERENCIAS (CONTROVERSIAS):** Resolución de conflictos, por lo general entre árbitros escogidos por las partes. Estos procedimientos pueden desembocar en recomendaciones o decisiones que obligan a las partes.

**SUBSIDIO A LA EXPORTACION:** Beneficio económico concedido por un gobierno a sus productores que exporten, por la venta al exterior de sus bienes y servicios. En general, los subsidios, están prohibidos por considerarse que son una práctica desleal de comercio.

**TRANSITO DE MERCANCIAS:** Traslado de una a otra aduana nacional de las mercancías que se encuentren bajo control fiscal, ya sea para efectuar su despacho por aduana distinta a la de la entrada o salida física de las mercancías, o bien para efectuar un tránsito internacional utilizando el territorio nacional como ruta de paso .



**TRATO NACIONAL:** este principio determina que los productos importados debe recibir el mismo trato que reciben los productos nacionales con respecto a todas las leyes o prácticas relativas a su comercialización.

**VALORACION C.I.F.:** Abreviaturas usadas en algunos contratos internacionales de venta cuando el precio de la misma incluye exclusivamente costo de fletes y seguros de los artículos vendidos, lo que significa que el vendedor tramita y paga todos los gastos pertinentes es el envío de bienes desde su punto de exportación.

**VALORACION F.O.B.:** Abreviaturas usadas en algunos contratos de ventas internacionales cuando las importaciones son valuadas en un punto designado, según lo convenido entre el vendedor y el comprador donde el punto de considera libre a bordo.

## **BIBLIOGRAFIA**

### **CODIGO DE COMERCIO Y LEYES COMPLEMENTARIAS**

Editorial Porrúa, S. A.  
59a. Edición, México 1996

### **CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS**

México, 1991

### **COSTOS I HISTÓRICOS**

Cristóbal del Río González  
Ediciones Contables y Administrativas, S. A. de C. V.  
14a. Edición, México, D. F. 1993

### **GUIA BASICA DEL EXPORTADOR**

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N, C.  
3a. edición , México, D. F. , junio 1996; pags. 186

### **LEYES Y CODIGOS DE MEXICO - LEGISLACIÓN ADUANERA**

Editorial Porrúa, S. A.  
19a. Edición, México 1996

### **LOS AGENTES DE CARGA**

Asociación Mexicana de Agentes de Carga

### **MEXICO, COMPARACIONES INTERNACIONALES 1987-1993**

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.  
Edición 1994, México, D. F., octubre 1994; pags. 214

### **PRONTUARIO FISCAL 1996**

Editorial ECASA

### **TESTIMONIOS DE EL MERCADO DE VALORES TOMO I**

La Economía Mexicana en los Informes Presidenciales y en las  
Convenciones Bancarias 1940 - 1990

NA:FIN

## **PUBLICACIONES**

### **SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL - SECOFI-**

- ¿ Que es la OCDE ?  
Septiembre de 1994
- México y América Latina. Acuerdos y Negociaciones de Libre Comercio  
Septiembre de 1994
- ¿ Que es el TLC?  
Septiembre de 1994
- Tratado de Libre Comercio: México y Costa Rica  
Junio de 1994
- ¿Exporta o desea exportar y enfrenta problemas? COMPLEX, le da la solución
- Empresas de Comercio Exterior ( ECEX ). Nuevo Enfoque  
1995
- Programa Plurianual de Encuentros Empresariales México - Unión Europea 1995 - 1998
- Dirección General de Normas, Funciones y Actividades para la Promoción de Exportaciones
- FEMEX, Fomento de Exportaciones y Ferias
- SIMPLEX, Mexican System for External Promotion
- Draw Back. Devolución de Impuestos de Importaciones a los exportadores.  
Requisitos

### **COLLETOS BUFETE INTERNACIONAL**

- Todo sobre Exportaciones Temporales 1996

## **REVISTAS**

### **INSTITUTO NACIONAL DE GEOGRAFIA ESTADISTICA E INFORMATICA ( INEGI )**

- El Mercado de Valores;

Mayo, Junio, Julio, Septiembre, Octubre y Noviembre de 1996

### **CONTADURÍA PÚBLICA**

Instituto Mexicano de Contadores Públicos I. M. C. P. A. C.

Año 24, No. 278, Octubre 1995

### **EMPRENDEDORES AL SERVICIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

Contaduría y Administración UNAM

No. 33 Vol. IX ; Mayo y Junio 1995

## **PERIODICOS**

El Financiero Noviembre y Diciembre 1996

El Nacional Diciembre de 1996